

REVENUE MANAGER-EKNEK

2 óra adat- összeszedéstől 5 perc elemzésig.

Pickup, pace, compset, forecast — kész, nem összerakva. Egy revenue manager-nek aki inkább dönteni szeret, mint ásni. A platform behúzza a PMS adatot, normalizálja csatornán és szegmensen át, és felszínre hozza ami éjjel változott — még a reggeli kávé előtt.

ISMERED A RUTINT

Mire kezdenél elemezni, két óra elment.

Belépsz a PMS-be. Exportárod a tegnapi pickup-ot. Leellenőrzöd a rate-paritást a channel manager-ben. Manuálisan kiszámolod az eltérést Excelben. Megnyitod a rate-shopping eszközt, görgetsz a compset-mozgásokért. Felépíted az összefoglalót. Mire kezdenél elemezni, két óra ment el.

01 · PMS

~30 perc

Pickup, szegmens, csatorna-breakdown — ami valóban kell.

02 · CHANNEL MANAGER

~20 perc

Rate paritás, disztribúciós státusz.

03 · RATE SHOPPING

~20 perc

Hol állsz a versenytársakhoz képest.

04 · EXCEL

~30 perc

Az elemzés, amit valójában nem tudtál elvégezni.

A Peaqplus-szal: a 2 óra 5 perc, és nem előkészület hanem elemzés.

EGY NAP AZ ÉLETBŐL

5 óra elemzés. 0 óra összerakás.

Anna 120-szobás city hotel revenue-jét futtatja. Itt van a keddje Peaqlus-szal.

Q · 08:14 · Daily Briefing

A Anna megnyitja a laptopot. Tegnap pick-up: -23% vs. forecast. A Pulse AI már megírta a Daily Briefingben miért: egy 40 szobás corporate csoport lemondta, három versenytárs hétvégi árat csökkentett 15%-kal. Múlt negyedévben 40 perc lett volna ezt adat-szinten összeszedni. Most ez a 40 perc döntésre megy.

Q · 10:30 · Smart Forecast adjustment

A Megnyitja a Smart Forecast-ot. Az AI péntek pick-up-ra -12%-ot javasol a kompetitor-mozgások alapján. Egyetért, jelöli a változás indokát ("kompetitor hétvégi ár-nyomás"), commit-ol. A Pricing Engine auto-push-olja az új árakat a channel manager-re.

Q · 13:15 · Discussion thread

A Slack-értesítés: a GM tag-elte egy Discussion thread-ben az "Booking.com revenue, 18. hét" Insight soron. Direct +4%, Booking.com -11%. Anna 30 másodperc alatt válaszol, screenshot-tal, és Decision-né konvertálja: "Vizsgálni a direct kannibalizációt, felelős: Marketing". Auto-task generálva.

Q · 16:30 · Revenue Meeting

A Heti áttekintés. A Revenue Meeting oldal mind a 12 blokkal és AI-összefoglalóval előre kitöltve nyílik. A GM, Sales-vezető és Marketing-manager átnézik. Három döntés naplózva felelősökkel és határidőkkel.

Q · 17:00 · Laptop becsukva

A Anna becsukja a laptopot. Aznap nem nyitott Excel-t.

PULSE AI REVENUE MANAGER-EKNEK

Kérdezd a Pulse-ot. Megkapod a chart-ot, a választ, a következő lépést.

Amikor nincs idő custom riportot építeni, kérdezz a Pulse-tól. Természetes nyelvű lekérdezések az élő adatodon. Három kérdés egy RM tipikus hetéből:

Q · Miért gyengébb a jövő havi pace, mint az ezen a ponton volt?

A Pace -4.2% hét-a-hétben vs. LY same-point. Driver: három gyenge szerda májusban, ahol a versenytárs-átlag €8-cal a BAR alatt. Két OTA discount-akció a múlt héten. Javasolt: nézd át a májusi szerdai árakat a pricing calendaron.

Q · Mutasd az ADR outlier-eket az utolsó 7 napban.

A Két nap flagged. Május 14: €142 (-20% a 7-napos átlaghoz képest), Booking.com promo-val esik egybe. Május 16: €201 ($+13\%$), corporate csoport-ráta. A Pulse felajánlja: bármelyiket scheduled alert-ként mentsd, ha recurring monitoring kell.

Q · Heti pickup vs. LY same-point — melyik szegmens hajtja a rést?

A Ez a hét: 42 szobaéjszaka. LY same-point: 56. Rés -14 (-25%). Corporate -8 , transient retail -4 , MICE -2 . A corporate az alulteljesítő — három nagy LY-fiók nem tért vissza. A Pulse linkel a szegmens-breakdown-ra.

POWER-USER FEATURES

- **Time Machine** — bármely múltbéli nap OTB-állapota visszanezhető. Forecast-pontosság ellenőrzése, múlt-heti meeting-state replay, új csapattag-tréning valódi historikus adaton.
- **Same Point YoY** — week-position összehasonlítás, nem dátum. Csütörtök 17. hét csütörtök 17. héttel — védhető YoY minden riporton.
- **Multi-dim filtering** — OTA + corporate + szoba-revenue + same-point + 30-napos window — egy riport, egy képernyő.
- **Mérhető accuracy** — havi hibahatás-riport a saját adatodon: 7, 14, 30 napos horizont, raw vs. AI mellé téve. Mások ígérik; a Peaqlus mér.

ÁRAZÁS REVENUE MANAGER-NEK

€119-től — RM-ready setup.

A Starter tartalmazza a BI Core-t, Discussion-t, Decisions-t. Adj hozzá Pricing & Rate Management-et + Competitor Rate Intelligence-t + Ping alerteket a Growth-ban (€246). Teljes RM toolkit — Pulse AI-jal, Sales Pipeline-nal és Revenue Meeting-gel — a Pro-ban (€344).

Starter**€119**

/ property / hó

BI alap.

- + 23 riport · 9 Insight dashboard
- + Discussion / Decisions tracking
- + Daily Briefing · email riportok

Growth

RM-FIT

€246

/ property / hó

Aktívan árazó RM-nek.

- + Minden a Starter-ben +
- + Pricing & Rate Management
- + Ping · Competitor Rate Intelligence

Pro**€344**

/ property / hó

Teljes RM toolkit + AI.

- + Minden a Growth-ban +
- + Pulse AI (Chat · Forecast Advisor)
- + Sales Pipeline · Revenue Meeting

Kapd vissza a két órát.

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Hozd a kérdéseket, amiket általában Excelben válaszolnál meg. Megmutatjuk, mit néz ki helyette 5 perc.

sales@peaqplus.com