

SALES & MARKETING CSAPATOKNAK

Lásd, mi működött. Tervezd a következőt.

Mérhető kampány-hatás + group deal intelligence. Hotel sales és marketing csapatoknak akik inkább adat alapján cselekszenek mint hogy a havi áttekintésre várnak. A legtöbb eszköz a *tevékenységet* követi — email küldve, hirdetés futott. Kevés követi az *eredményt*. A Peaqlus a másodikat csinálja.

HA ISMERŐS

Három vakfolt, amivel a legtöbb hotel-marketing operál.

A becsületes válasz a legtöbb hotelben az, hogy a kampány-attribúció találgatás, a gyenge periódusokat későn veszik észre, és a riport-építés egy napot vesz. Száz beszélgetésen át hallottuk ezt.

01

Az attribúció találgatás

Futtattál egy Google Ads push-t a májusi hétvégére. A pickup feljebb ment. A kampány volt? Az árazás? Egy versenytárs rossz hete? A becsületes válasz a legtöbb hotelben az hogy "nem tudjuk".

02

Gyenge periódusokat későn veszed észre

A jövő havi kedd-szerda üres. A pickup-jel négy hete látható volt. Mire a havi riport megjelölte, a keresleti ablak bezárult.

03

A riport-építés egy napot vesz

Hónap-vége. A GM kampány-teljesítmény áttekintést akar. Hétfőt és keddet táblázatokban töltöd. A beszélgetés szerdán történik. Az érték háromnegyede abban a sebességben volt, ami nem volt meg.

04

Tevékenység vagy eredmény?

A legtöbb hotel sales és marketing eszköz a tevékenységet követi — email küldve, hirdetés futott, lead naplózva. Kevés követi az eredményt. A Peaqlus az utóbbit csinálja.

HÁROM KÉPESSÉG SALES-MARKETINGHEZ

Lásd a keresletet. Áraz a kontextusra. Push, ne pull.

01 Keresési szándék — mit keresnek, mielőtt foglalnak

A Prebook — minden Peaqlus-előfizetésben ingyen — minden keresést rögzít a saját booking engine-en: mely dátumok, hány felnőtt, milyen szoba-típus. Keresési volumen vs. foglalási volumen vs. végső ADR. A keresési szándék már megjelenik mielőtt foglalás lesz belőle, amikor a marketing még tud cselekedni. Négy riport: keresés-áttekintés, időszaki összefoglaló, leg-keresettebb dátumok, napi keresés-vs-foglalás konverzió.

02 Group deal pipeline — revenue-kontextussal árazva

A megkeresések landolnak a Sales pipeline-ban. Minden deal kap Smart Pricing-számolt minimumot az OTB + költségvetés + foglaltsági sáv alapján — nem piaci átlag. Hierarchikus szegmensek (MICE → Conference, Banquet, Wedding) adják az analitikai felbontást. Audit-napló minden felülíráson és mező-változáson. A súlyozott pipeline (valószínűség × érték) automatikusan megjelenik a Forecast havi nézetében — Sales és Revenue ugyanazt a számot nézi.

03 A reggeli tájékoztató — érted szól, te nem keresed

Öt email-formátumú riport fut a választott ütemezésben — napi teljesítmény, pickup, összefoglaló, multi-property összefoglaló, és a Custom Mail Report Builder (komponenseket és ütemezést te állítod össze). A Daily Briefing 7-kor landol a postaládádban két AI-generált bekezdéssel arról, mit nézz ma. A riport-építés hétfő-kedd helyett reggel 7-re már kész.

Pipeline-kérdések. CRM nyitása nélkül.

A Pulse Chat a Sales pipeline-t lekérdezhető adatként kezeli. Három kérdés egy sales-manager tipikus hetéből – másodperc alatt megválaszolva:

Q · Mely deal-ek zárnak ebben a hónapban a legnagyobb valószínűséggel?

A Három deal >70% valószínűséggel: MICE Conference (40 szoba × 3 éjszaka, becs. €18k), Wedding Schmidt (28 szoba × 2 éjszaka, €8.2k), Corporate Audi rolling account (becs. €11k). Kombinálva: €37.2k EOM-ig, ha mindegyik zár.

Q · Mi a Smart Pricing minimum egy 40 szobás csoport-megkeresésre májusban?

A Az OTB, budget és occupancy band alapján azokra a dátumokra: minimum elfogadható ráta €138/éjszaka. Alatta a blokk magasabb-rátájú tranzienszt kiszorít. Jelenleg ajánlva: €142 — elfogadható tartományban. A Decision audit rögzíti a hívást.

Q · Mutasd a pipeline-t forrás és konverziós ráta szerint.

A Közvetlen megkeresések: 32 lead, 28% konverzió. MICE ajánlók: 14 lead, 50% konverzió. Corporate fiókok: 8 lead, 75%. A legjobb ROI a MICE ajánlóké — a Sales Track tartalmazza a fiókonkénti bontást.

A KÉPERNYŐK AMIKET LEGGYAKRABBAN HASZNÁLSZ

- **Pace Insight** — 16 blokk a foglalási sebességről: fill-curve, pace-arány a tavalyihoz képest, becsült hónap-vége konfidencia-sávval
- **Booking Engine Search riportok** — 4 riport a keresési szándékról
- **Sales pipeline** — Kanban + táblanézet, szegmens / időszak / felelős / pontszám szerint szűrhető
- **Smart Pricing motor** — minimum elfogadható ráta a saját adatodon, felülírható audit-naplóval
- **Custom Mail Report Builder** — saját ütemezett email-riportod összerakása

ÁRAZÁS SALES-MARKETINGNEK

€119-től — booking engine statistics ingyen.

A Starter tartalmazza a Booking engine statistics-et, email riportokat, Pace Insight-ot, Discussion / Decisions-t. A Sales Pipeline + Smart Pricing a Pro-ban (€344) vagy à la carte €49/hó áron.

Starter**€119**

/ property / hó

Booking engine statistics +
Pace.

- + BI Core · 9 Insight
- + Booking Engine Search (Prebook) ingyen
- + Pace Insight · Daily Briefing

Growth**€246**

/ property / hó

Pricing & compset.

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

Pro

SALES-FIT

€344

/ property / hó

+ Sales Pipeline + Smart
Pricing.

- + Minden a Growth-ban +
- + Sales Pipeline + Smart Pricing
- + Pulse AI · Revenue Meeting

Sales modul külön add-on a Starter mellé

Sales Pipeline + Smart Pricing

€49 / hó**Mérd a következő kampányt — végponttól végpontig.**

45–60 perces bemutató szimulált adatokkal. Végigvesszük egy mintakampányt, megmutatjuk hogy a Prebook hogyan követi a keresési szándékot, és bemutatunk egy Sales pipeline deal-t Smart Pricing számítással. Hozz egy valódi kampányt — modellezzük.

sales@peaqplus.com