

SALES PIPELINE + SMART PRICING

Group, MICE, corporate. Egy helyen.

Olyan sales pipeline ami ismeri a bevételeket. Minden deal hordozza a Smart Pricing motor ajánlatát, összekötve a költségvetéssel és a forecast-tal. Sales és revenue ugyanabból a számból dolgozik — végre.

KIADJA

Assist Intelligence Kft.

Lead → Minősítés → Smart Price → Confirm → Követve peaqplus.com · sales@peaqplus.com

A LESZAKADÁS

A sales táblázatban fut. A revenue nem tud róla.

A legtöbb független szálloda Excel-ben vagy egy általános CRM-ben futtatja a group, MICE és corporate sales-t — ami nem tudja mi egy szobaéjszaka. A lead bejön, a sales csapat kézzel ellenőrzi „puha-e ez az időszak”, kézzel tárgyal ki egy rátát megérzés alapján, és kézzel továbbítja a megerősítést az üzemeltetésnek.

A revenue csapat nem látja a pipeline-t. A forecast nem tartalmazza a nyitott MICE érdeklődéseket. A költségvetés nem tükrözi az imént lezárt deal-t. A múlt héten 60 fős csoportnak idézett ráta nem volt leellenőrizve a naptár többi részével. Hat hónappal később senki nem emlékszik miért volt egy októberi csütörtök 80%-án a szoba lefoglalva €72 nettó áron.

Két csapat. Két rendszer. Két különböző szám.
Ugyanaz a hotel.

A PEAQPLUS MEGKÖZELÍTÉS

Egy pipeline. Egy forecast. Egy Smart Pricing motor.

A Sales Pipeline a Peaqlus-on belül él, ugyanazon a snapshot alapon mint a BI és a forecast. Minden deal hordozza a dátumokat, a room block-ot, a szerződés-státuszt, és a Smart Pricing motor minimum elfogadható rátáját — kiszámolva OTB-ből, költségvetésből, foglaltsági sávból és pace-ből. Sales és revenue ugyanazt a számot olvassa. A döntések auditálva. A forecast tudja mi van a pipeline-ban.

LEAD-TÓL MEGERŐSÍTÉSIG

Olyan pipeline ami ismeri a szállodát.

Kanban tábla a gyors áttekintéshez, tábla-nézet a tömeges munkához, részletes panel a deal-szintű mélyelemzéshez. Minden deal hordozza a dátumokat, a room block-ot, a szegmenst, a szerződés-státuszt, a levelezést, és az árazási számítást.

01 – LEAD BEFOGADÁS

Befogadás a dátumokkal együtt

Email vagy űrlap-alapú befogadás: név, dátumok, room block méret, szegmens (corporate, MICE konferencia, bankett, esküvő), forrás. A deal a pipeline tábla „Érdeklődés” fázisába kerül egyedi azonosítóval. A dátumok azonnal láthatók a Pricing Calendar-en mint jelölés.

02 – SMART PRICING SZÁMÍTÁS

Minimum elfogadható ráta, élőben számolva

A Smart Pricing motor olvassa az OTB-t a kért dátumokon, az időszak költségvetését, a pace-t, és a foglaltsági sávot. Eredmény: egy minimum elfogadható ráta ami védi a kizorítási költséget. A sales munkatárs szabadon tárgyalhat felette — alatta naplózott felülírás kell.

03 – MEGERŐSÍTÉS → FORECAST

A forecast látja a deal-t amint megerősített

Amikor a szerződés-státusz „Megerősített”-re vált, a room block beáramlik a Tentative vagy Definite OTB rétegbe. A forecast azokra a dátumokra újrafut. A Pricing Calendar frissíti a foglaltsági sávokat. A revenue tud a deal-ről anélkül hogy bárki másol-beillesztene.

04 – ESEMÉNY UTÁNI KÖVETÉS

Megnyert, elveszett, no-show — mind mérve

Az esemény dátuma után a platform összehasonlítja a szerződött block-ot a tényleges pickup-pal. A megnyert deal-ek megerősített értéken követve. Az elveszett deal-ek elvesztési okkódokkal (ár, dátum, versenytárs). Pickup-eltérés jelölve felülvizsgálatra. Az audit-napló elmondja a csapatnak mi zárult le milyen áron és mi érkezett ténylegesen.

A DIFFERENCIÁTOR

Smart Pricing motor: a deal-ár, a matematikával együtt.

A nehéz része a group / MICE árazásnak nem az hogy rátát idézel — az hogy tudod-e a ráta védi-e a kiszorítási kockázatot a kért dátumokon. A Smart Pricing explicit és látható módon csinálja meg ezt a számítást, mind a sales munkatárs, mind a revenue csapat számára.

A BEMENETEK

Mi megy bele a minimum elfogadható rátába

OTB a kért dátumokon — jelenlegi foglaltsági alap.

Költségvetés az időszakra — az ár amit az ingatlan a tervhez kell.

Pace vs. tavalyi same-point — puha vagy erős keresleti ablak?

Foglaltsági sáv a naptáron — magas kereslet vs. shoulder nap.

Tartózkodási idő — több éjszakás block-ok másképp súlyozva az egynaposoktól.

AZ EREDMÉNY

Egy védhető szám, az indoklással

Egy minimum elfogadható ráta éjszakánként, a kiszorítási költséggel mellette. Felülbírálás lehetséges — a felülbírálás indoklással és felhasználóval naplózva. Az esemény után a tényleges bevétel vs. a Smart Pricing ajánlat visszariportolva — bezárva a hurkot hogy a deal bevált-e.

A 60-szobás csoportnak idézett rate többé nem megérzéses találgatás.

TOVÁBBI KÉT DIFFERENCIÁTOR

- **Ugyanaz a szám minden csapatban.** A sales munkatárs, a revenue manager és a GM ugyanazt a minimum elfogadható rátát látja, ugyanazt a forecast-hatást, ugyanazt a pace-kontextust. Nincs fordítás, nincs „hadd nézzem meg a revenue-val először”.
- **A döntések az őket vezérlő adathoz kötve.** A Discussion thread a deal-hez kapcsolódik; a Decisions audit rögzíti az ár-döntést. Hat hónappal később a „miért zártuk le €72-én” kérdés egy kattintásra megválaszolható a számítással.

ÁRAZÁS

Benne van a **Pro** csomagban. Vagy à la carte bármely tier mellett.

Ingatlanonkénti havi árazás. A Sales Pipeline + Smart Pricing modul a Pro csomagban van benne a Pulse AI és a Revenue Meeting munkamenet mellett. À la carte is hozzáadható egy Starter vagy Growth előfizetéshez. A lenti árak a 49 szoba alatti sávra vonatkoznak.

<p>Pro AJÁNLOTT</p> <p>€334 / ingatlan / hó</p> <p>Sales Pipeline + a teljes hurok.</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">+ Sales Pipeline + Smart Pricing motor+ Revenue Meeting munkamenet+ Pulse AI (Chat, Smart Forecast, AI magyarázat, Daily Briefing)+ Minden a Growth-ból (Pricing, Ping, Competitor Rate Intelligence)+ Minden a Starter-ből (BI, Insights, Decisions)	<p>Starter + Sales Pipeline</p> <p>€109 + €49 / ingatlan / hó</p> <p>Ha csak a pipeline kell.</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">+ BI Core (23 riport, 9 dashboard)+ Sales Pipeline + Smart Pricing motor+ Discussion threadek & Decisions+ Email riportok · multi-property+ (Pricing modult külön add ha kell)	<p>Growth + Sales Pipeline</p> <p>€236 + €49 / ingatlan / hó</p> <p>Sales-oldal a rate management mellett.</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">+ Minden a Growth-ból, plusz:+ Sales Pipeline + Smart Pricing motor+ BI Core · Pricing & Rate Management+ Competitor Rate Intelligence+ Ping okos figyelmeztetések
--	--	---

Amit a modul NEM csinál

- **Nem általános CRM.** Nincs marketing automation, nincs email-sorozat, nincs lead-pontozás weboldal-látogatókon. Kifejezetten hotel deal-ekre építve — group, MICE, corporate accountokra.
- **Nem ír alá szerződést.** A deal végighalad a pipeline-fázisokon, a dokumentumok csatolva, de az aláírás az e-aláíró eszközödben történik. Követjük hogy a szerződés aláírva; nem helyettesítjük az aláírást.
- **Nem helyettesíti a GDS-t vagy az OTA csatornákat.** Group / MICE / corporate közvetlen sales. A transient retail tovább folyik az OTA csatornákon és a saját booking engine-edén — a Peaqlus mindegyikről riportol, de a Sales Pipeline modul közvetlen deal-kezelésre van.