MARKT & PRODUKTE

Strategische Partnerschaften

Motivbild: Stefanie Salzer-Deckert / pixelio.de

Guestline, Anbieter von Cloud-basierten PMS-Lösungen, baut seine strategischen Partnerschaften aus. Künftig lassen sich mehr Apps und digitale Services in den Hotelalltag einbinden. Zu den neuen Partnern gehören IDeas, Duetto und Upsellguru.
?Unser Ansatz ist es, Hotels auf ihrem Weg in das digitale Hotelmanagement zu begleiten. Wir zeigen unseren Kunden, wie sie ihren Umsatz steigern und gleichzeitig Service und Prozesse verbessern können. Diese Herangehensweise schlägt sich nicht nur in unserer Beratung und unserer Software nieder, sondern auch in unseren Partnerschaften?, sagt Kristof Roemer, Geschäftsführer Deutschland bei Guestline. ?Wir freuen uns über unsere neuen Partner, deren Lösungen bei Bedarf nun allesamt einfach über unser PMS angebunden werden können.?

Preis- und Kapazitätssteuerung

Ein Schlüsselpartner ist IDeas. Die neue Integration mit IDeaS G3 Revenue Management System ermöglicht es Hotels, Erträge zu optimieren und bessere Umsatzstrategien zu entwickeln. Eine automatisierte Analyse-Engine, die maschinelles Lernen nutzt, vereinfacht den Entscheidungsprozess und maximiert die Rentabilität. Sie erstellt Prognosen für den optimalen Preis pro Zimmer: Das Inventar kann je nach Zimmertyp dynamisch kalkuliert und gesteuert werden ?sowohl das Gruppen- als auch das Individualgeschäft. Zusätzlich geben Was-wäre-wenn-Szenarien eine Entscheidungsgrundlage im Yield-Management.

Open Pricing

Ein weiterer Partner ist der Anbieter für Revenue-Strategien Duetto. Eine nahtlose

Integration in Guestlines PMS ermöglicht es Kunden, die Preise zu optimieren, Angebote zu personalisieren, Bestände und Segmentierungen besser zu verwalten und Operatives zu straffen. Die Lösung ist auf freie Preisgestaltung (Open Pricing) ausgelegt und erlaubt es Hotels, alle Zimmerkategorien über verschiedene Kanäle individuell auszuzeichnen, also Raten unabhängig von Daten, Kanälen, Zimmertypen und Kundensegmenten zu erzielen.

Per Auktion zum Upgrade

Upsellguru erhöht die Umsätze durch kurzfristige Upgrades per Bieterverfahren. Hotels bieten Kunden kurzfristig offene Bestände, seien es Zimmerkategorien oder Zusatzleistungen, per E-Mail an und Kunden können kundtun, welchen Preis sie zahlen wollen. Das letzte Wort im Bieterverfahren hat das Hotel.

?Aus unseren Beratungsgesprächen wissen wir, wie individuell und komplex die Anforderungen eines jeden Hotels sind. Umso wichtiger ist es uns, die Denkweise und Prozesse der Hotels zu verstehen?, erklärt Roemer. ?Es geht nicht darum, Software der Software wegen zu implementieren, sondern gezielt auszuwählen und sie dort einzusetzen, wo sie wirklich gebraucht wird. Deswegen sind unsere strategischen Partnerschaften so wichtig. Sie geben uns und unseren Kunden die Freiheit, an den Stellen, an denen wirklich ein Bedarf besteht, Prozesse zu definieren und dann das passende Tool zu wählen.?