



Revenue Management in tempo reale, sempre attivo

Migliora l'analisi strategica e il processo decisionale grazie all'accesso, nel vostro RMS, a dati sulla domanda di Amadeus Demand360®, dati storici sulle performance di STR* e dati sugli eventi di PredictHQ, combinati con ottimizzazione dinamica delle tariffe e dati su performance e pricing delle tue strutture.

- ▶ Rispondi in tempo reale ai cambiamenti del mercato
- ▶ Ottimizza le strategie di revenue management
- ▶ Migliora l'efficienza operativa
- ▶ Visualizza i tuoi dati
- ▶ Prendi decisioni sulla scorta di dati concreti
- ▶ Crea un vantaggio competitivo





Accesso ai dati di terze parti direttamente nell'RMS, dove fanno la differenza

Amadeus

Crea strategie di pricing utilizzando dati sulla domanda e dati sulle prenotazioni in essere di Demand360® di Amadeus, inoltre visualizza i benchmark dei risultati storici e futuri rispetto al mercato e al competitive set, per poter contare su tariffe sempre allineate alle condizioni del settore.

Per la prima volta nel settore, è ora disponibile un sottoinsieme di dati di Demand360® di Amadeus, con visualizzazione di dati sui soggiorni su un orizzonte di 60 giorni, il tutto incluso nel tuo abbonamento.

STR

Confronta i dati storici delle performance delle tue strutture con quelli del competitive set*, senza dover passare da un sistema all'altro, per ottimizzare la strategia di pricing e massimizzare la redditività.

*È necessario un abbonamento valido a STR.

PredictHQ

Visualizza dati storici e futuri degli eventi nel tuo mercato, con visualizzazione per categorie di eventi, date, sedi e presenze stimate, così da contestualizzare i dati sulla domanda e poter prendere decisioni di pricing sulla scorta di dati concreti.



Ottimizzare sempre le strategie di prezzo, 24 ore su 24

Grazie all'ottimizzazione dinamica, valori anomali nei risultati relativi alle prenotazioni vengono automaticamente individuati, evidenziati e risolti, così da cogliere automaticamente ogni opportunità, anche lontano dall'ufficio.

1. Monitoraggio

2. Individuazione delle anomalie

3. Analisi dei dati

4. Aggiornamenti delle tariffe





Più fatturato, meno grattacapi



“Duetto ci permette di ottimizzare i prezzi in base alle tendenze del mercato, ai prezzi della concorrenza e alle previsioni della domanda. Questa capacità di adattamento garantisce che le nostre tariffe siano sempre competitive, creando ricavi anche nei periodi di minore affluenza e massimizzando la redditività durante i periodi in cui la domanda è più alta”.

HotelTechReport 

Responsabile strategie di vendita, pernottamento e prima colazione,
Magny-le-Hongre, Francia



Inizia subito a utilizzare Advance

Cogli sempre ogni opportunità di guadagno,
anche le più inaspettate

**Per maggiori informazioni, visita il sito
duettocloud.com/advanceit**