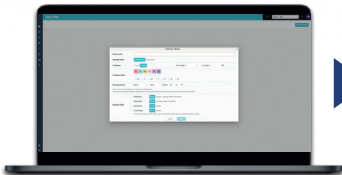




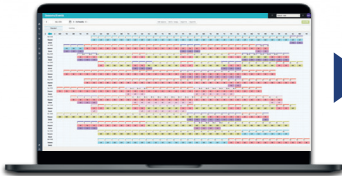
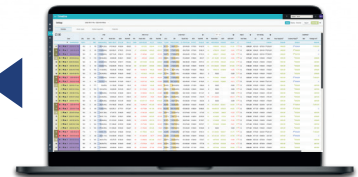
▶ **MULTI PROPERTY OVERVIEW** Ermöglicht auf einen Blick den Performancevergleich Ihrer verschiedenen Hotelbetriebe, sowie zahlreiche Vergleiche z. B. mit Ihrem Budget oder Forecast, LastYear Actuals oder Same TimeLastYear Werten, sowie den Pickup Zahlen aus verschiedenen Zeitabschnitten.

▶ **DASHBOARD** Übersicht aller Hotelmetriken auf einen Blick. Entwicklungskurven auf täglicher, monatlicher oder individueller Zeitbasis.



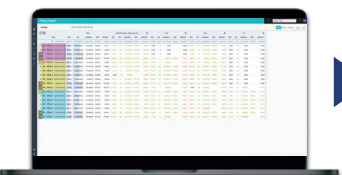
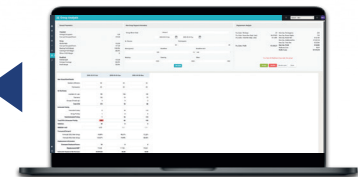
▶ **AUTOPILOT** Unterstützt entweder zu 100% oder nur zu den Szenarien, wie Sie diese benötigen und festlegen (z. B. für Zeiträume weit im Voraus oder zu Urlaubszeiten)

▶ **TIMELINE** Analyse und Steuerung bis ins Detail pro Tag mit multiplen Vergleichsszenarien auch auf Roomtypes-, Channel-, Marktsegmentebene (Forecast, Budget, LastYear, SameTimeLastYear, System Vorschlag, System Forecast, Market Rates, Market Demand uvm.).



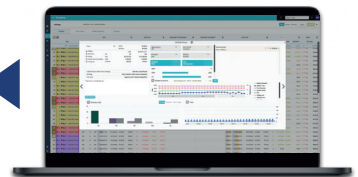
▶ **SAISONKALENDER EVENTS & MESSEN** Legen Sie Events und Messen als Ereignis an. Auch mit vergangenen Zeiträumen um mit Vergleichen stets das beste Ergebnis erzielen zu können.

▶ **GRUPPENANALYSETOOL** Hilft Ihnen stets auf zwei Ebenen entscheiden zu können, ob eine Gruppe nur umsatzrelevant gut ist oder sich diese auch im Betriebsergebnis lohnt und das zusammen mit der künstlichen Intelligenz eines Systems, welches mehrfach täglich jeden Tag in der Zukunft analysiert, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.



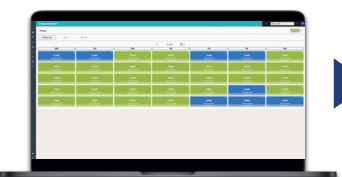
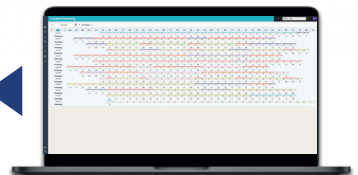
▶ **PICKUP REPORTINGS** Sind in vielen Szenarien darstellbar, sowie ComptSet Reportings mit Rate / Review Matrix, um auch den maximalen Market Share zu erzielen.

▶ **DAY INSPECTOR** Analysieren Sie jeden einzelnen Tag ganz genau, mit all seinen Metriken für Ihre beste Performance.



▶ **FULL YEAR ANALYSE** Auf wochentagebene mit der Rolling Full Year Analyse, damit Sie immer aktuell bleiben und nur mit frischen Daten arbeiten.

▶ **INTELLIGENTE PREISPOSITIONIERUNG** Sie kennen Ihre Mitbewerber und Ihren Markt – dann nutzen Sie die Preispositionierung zur Schärfung Ihrer Revenue Strategie.



▶ **MITBEWERBER REPORTING** Schauen Sie sich in verschiedenen Arten und Weisen Ihre Mitbewerber und deren Preisposition an.

▶ **ZIMMERKATEGORIE- & RATENPLAN-DYNAMISIERUNG** Egal wie einfach oder komplex – Gestalten Sie Ihre auf Ihren Betrieb oder Hotels zugeschnittene Revenue Strategie auf Ratenplan und/oder Zimmerkategorie Ebene.

