



СПОСОБОВ ПОВЫСИТЬ

ДОХОД ОТ ПРОДАЖИ

НОМЕРОВ

ОТЕЛЯ

ВМЕСТЕ

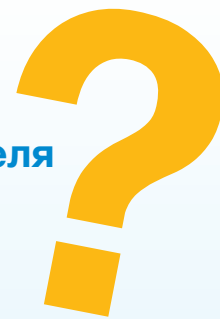


С

iati

Инновационное управление каналами продаж для профессиональных менеджеров отеля

Вы не удовлетворены заполняемостью и прибыльностью вашего отеля



Вы распланировали годовые продажи номеров, с учетом существующих каналов продаж.

Но несмотря на это, вы так и не смогли достичь желаемого результата заполняемости и прибыльности отеля?

Наверное, наступило время, найти новые решения для повторно возникающих вопросов....





Много пустых номеров на ближайшие даты



Вопрос : Через 2-3 дня в отеле много пустых номеров?

Вы даже снижаете цены на эти даты, но возможно Ваши скидки не получают клиенты?

Решение : Внесите скидки в IATI, чтобы их моментально смогли увидеть клиенты. Таким образом, Вы заполните пустые номера.

Изменения цен в ИАТИ моментально отобразятся в окне пользователей. Вы сразу увеличите продажи, используя преимущества цены.

2

проблемы периодических денежных потоков



Вопрос : В отель срочно нужны деньги?

Возможно, существующие каналы продаж опаздывают с оплатой или держат деньги на депозите.

ÇÖZÜM : Проанализируйте цены, станьте более конкурентоспособными, продавайте отель сами, берите деньги при заезде клиента в отель.

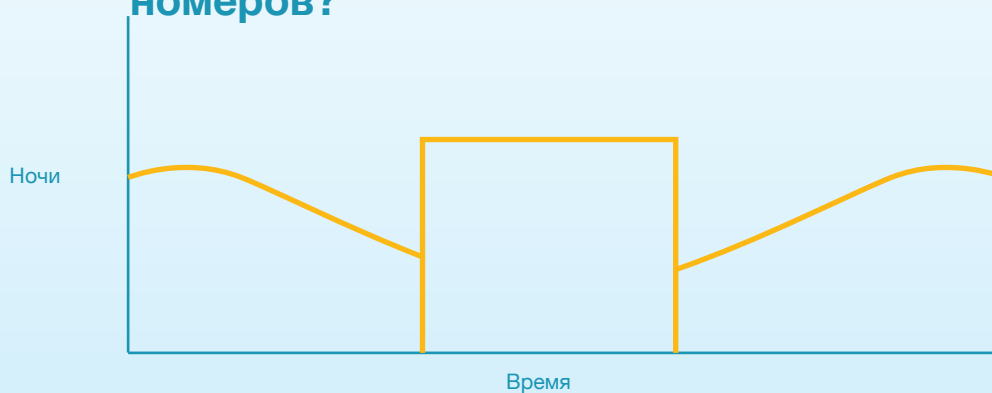
В системе IATI цены на номера, при желании, можно моментально изменить. Продавайте больше и получайте деньги сразу при заезде туриста в отель.

3

до и после заезда группы у вас много пустых номеров



Вопрос : В сезоне разместили большую группу, но перед заездом и после отъезда группы много пустых номеров?



Решение : Используя технологическую платформу IATI, создайте спец предложения по датам заезда и выезда, заполните пустые номера в отеле.

Благодаря IATI, Вы сможете выпустить необходимые скидки, закрыв пустые номера в любые даты.



4

Как увеличить цены на последние пустые номера



Вопрос : В этом году раннее бронирование идет хорошо, может быть, номера продаются дешево?

В связи с тем, что нет возможности изменить цены через существующие каналы продаж, номера продаются по ценам ниже рыночных.

Решение: Через канал продаж IATI вы моментально онлайн можете увеличить стоимость на оставшиеся пустые номера и тем самым увеличить прибыльность отеля.

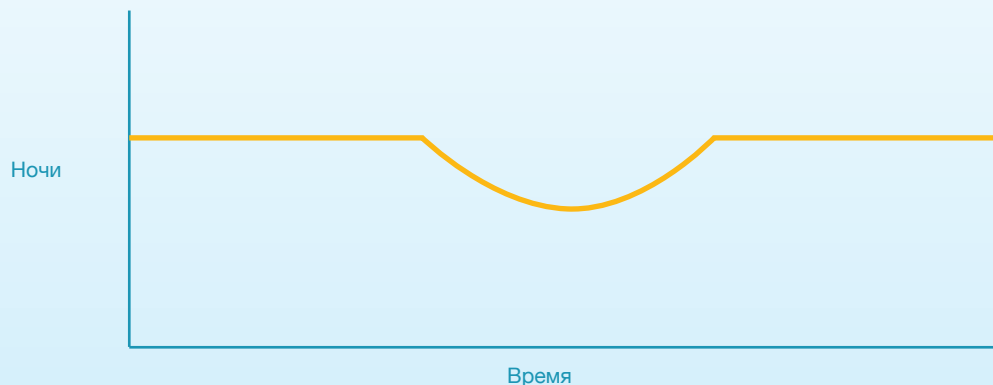
Вы можете продать последние номера по более высокой цене, используя панель управления квотами номеров в IATI, а также выставив остановку продаж другим существующим каналам продаж.

5

в заполняемости отеля непонятная яма



Вопрос : Заполняемость в отеле очень хорошая, но в форткасте непонятная яма?



Решение : Панель управления квотами и ценами, представленная в IATI, очень гибкая. Утром в 9 часов внесите скидку, зафиксируйте продажи, а в 5 часов вечера уберите скидку из продажи.

Очень скоро...

Вам представятся новые продукты IATI, которые удовлетворят Ваши потребности и повысят рентабельность отеля.

Agent by IATI : Расширенный интерфейс, предлагающий покупку авиабилета, трансфера в аэропорт, прокат авто и другие туристические услуги.

HotelWeb by IATI : Интерфейс, на сайте отеля, в котором будет предлагаться услуги динамического турпакета для клиентов .

HolidayOptimizer by IATI : инструмент управления, который поможет увеличить рентабельность отеля и удовлетворенность клиентов, проживающих в Вашем отеле и желающих изменить длительность пребывания в отеле.

