



Как доверить ценообразование машине

- RMS (revenue management systems) - доступный и удобный инструмент;
- этапы настройки RMS;
- как менеджеру остаться у контроля;
- особенности алгоритмов и стратегий ценообразования.

от 12%
рост дохода

до 15 %
снижение комиссий

от 1 часа
ежедневная экономия
времени



Новая реальность управления доходами в 2021

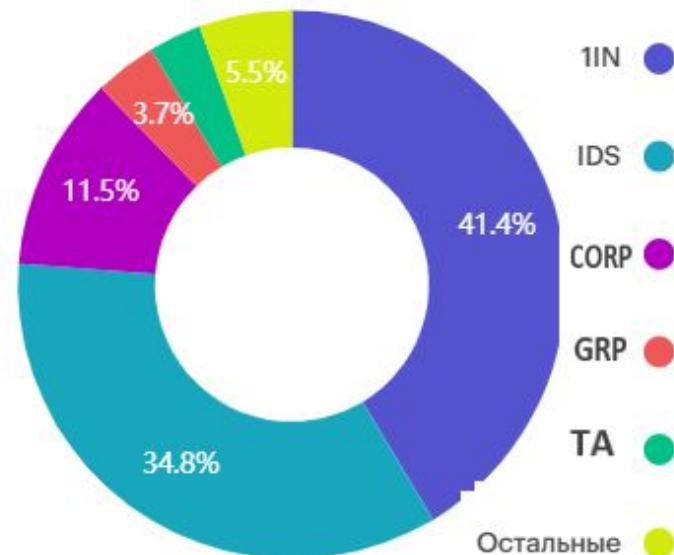
Бизнес микс после пандемии



Сильное перераспределение в сторону индивидуальных бронирований
(более 30% рост)



Рост процента отмен у групп и корпоративных бронирований **в среднем на 15%**



Глубина бронирования

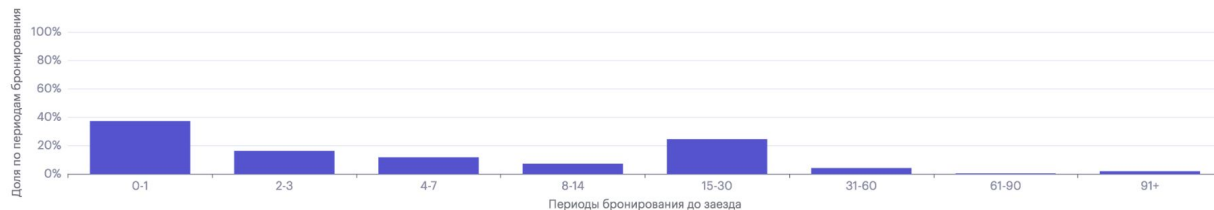


Снижение уровня бронирований в период 15+ дней до заезда



Сохранение тенденций last minute бронирований (0-1 день до заезда)

Глубина бронирования 2019



Глубина бронирования 2021



Динамика цен в зависимости от глубины



Активные изменения в период
0-7 дней до заезда



Частое снижение цены день в день



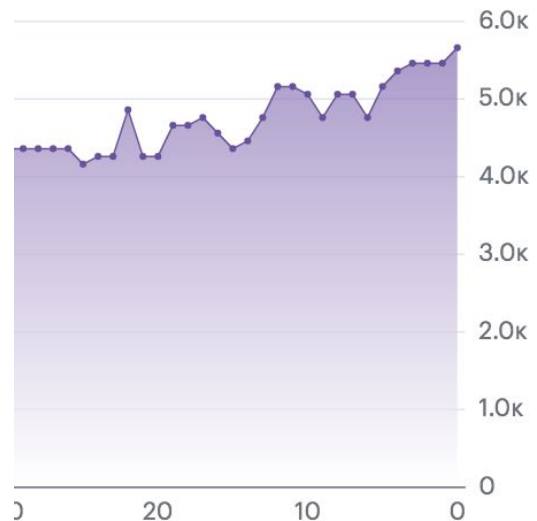
Наблюдения по эластичности цены



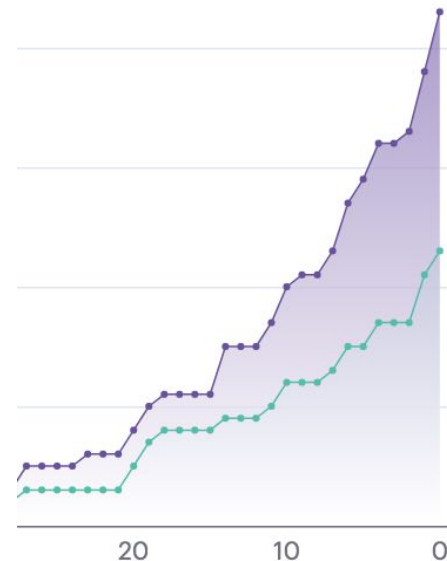
Изменения цены от 60 руб. дает
результат



Динамика цены



Темпы продаж



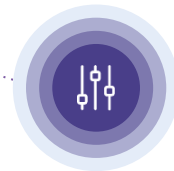
Факторы, обостряющие конкуренцию



с 12 до 28 тысяч
рост числа гостиниц,
санаториев, moteлей и
кемпингов в РФ за
последние десять лет



Снижение иностранного
турпотока **в 31 раз**



Введение ограничений
по регионам

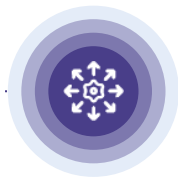


Распространение IT решений для
гостиничного бизнеса: (менеджеры
каналов, модули онлайн
бронирования, инструменты
мониторинга рынка и т.д.).

Новая реальность



Объем данных



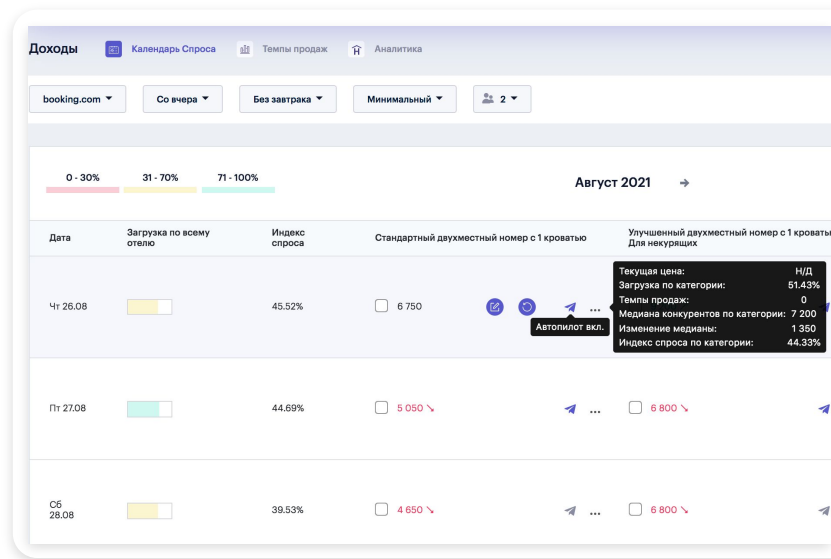
Точность действий



Скорость реагирования

Ежедневные задачи revenue менеджера

- Мониторинг продаж отеля: ключевые метрики, темпы продаж, распределение по сегментам, глубина бронирования и т.д.
- Анализ цен и доступности конкурентов, изучение динамики спроса на рынке;
- Прогноз загрузки/дохода;
- Формирование цен на основе анализа поведения спроса;
- Применение ограничений тарифов, овербукинга.
- Управление каналами продаж.





Решение для новой реальности

Управление доходами с RMS

Система hotellab - уникальное сочетание разработок в области доходов, маркетинга и оптимизации расходов.

Динамическое ценообразование на основе анализа поведения спроса, прогнозирование загрузки и дохода, анализ спроса и цен конкурентов, изучение продаж отеля.

Алгоритм hotellab фокусируется на актуальных тенденциях продаж, позволяя адаптироваться к нестабильным колебаниям спроса.



Мы работаем на «автопилоте» — цены обновляются дважды в день. Теперь не нужно идти в PMS и выставлять тарифы на несколько месяцев вперед. Это очень удобно. Кроме того, если спрос ускоряется по каким-либо датам, по ним можно сделать ручное повышение цены и запустить дополнительную отправку в PMS и на каналы. Тем самым мы добиваемся максимальной динамичности и, соответственно, максимизации дохода. Результаты:

+11% рост дохода к рынку, +14% рост ADR
Татьяна Матвеева
ДИРЕКТОР ПО УПРАВЛЕНИЮ
ДОХОДАМИ
VARIANT | 56 АПАРТАМЕНТОВ
ПОДКЛЮЧЕНО К HOTELLAB

Обмен данными



Рынок

Анализ на базе канала booking.com;

Доступна интеграция с **OTA Insight**
(сбор данных с brand.com)*.



PMS

Доступна двусторонняя интеграция с:
Эдельвейс, Eсvi, Bnovo, Travelline, Logus, 1С, Clock

Доступна односторонняя интеграция с:
Opera, Fidelio



Менеджер каналов

Доступна интеграция с:
Bnovo, Travelline



HotelLab





Как использовать RMS в своих ежедневных задачах

Что учитывает алгоритм hotellab

Анализ на уровне категории номера



Темпы продаж



Текущая загрузка



Глубина бронирования



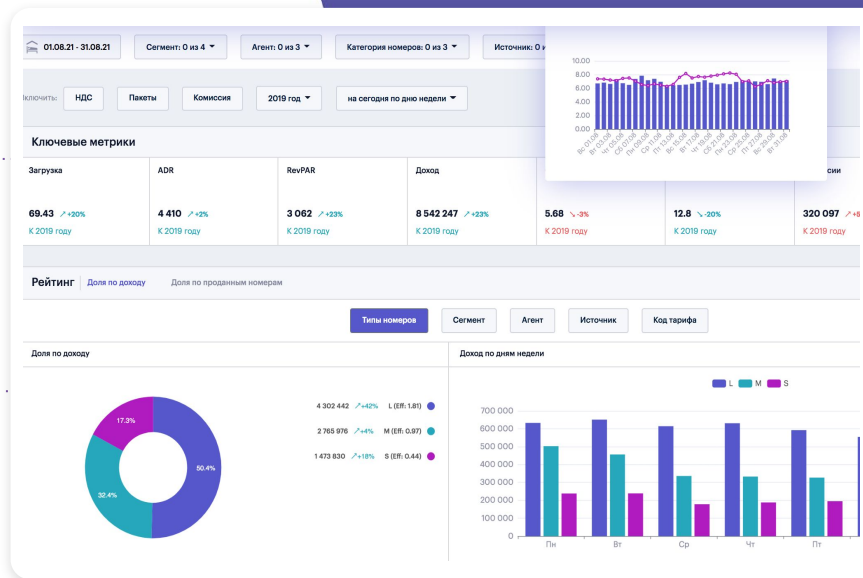
Колебания цен конкурентов



Доступность отелей на рынке



Дни недели/сезонность/мероприятия



*составляющие алгоритма по степени значимости, в зависимости от ситуации, тот или иной параметр может занять ведущую роль.

Как вы можете повлиять на алгоритм



Задать “вес” отеля
относительно конкурентов



Установить максимальные/
минимальные пороги цены



Настроить гибкую разницу между
категориями номеров



Учесть скидку Genius в
рекомендациях



Укажите уровни BAR или
“шаг” для округления цен



Адаптировать настройки под дни
недели/ сезонность/мероприятия

... 5 550

... ! 4 600 ↗

Текущая цена:	4 200
Загрузка по категории:	80%
Темпы продаж:	1
Медиана конкурентов по категории:	4 200
Изменение медианы:	1 900
Индекс спроса по категории:	43.64%

... 4 700 4 250 ↘

... 3 650

... 4 000 ↘

... 4 150 ↘

Больше возможностей с OTA Insight



Данные компании OTA Insight интегрированы в систему Hotellab - Revenue Management System - для получения качественного и полноценного объема информации о спросе на услуги отеля.



Данные OTA Insight используются для улучшения ценовых рекомендации алгоритма Hotellab и формирования стратегий продаж и рекламы в онлайн источниках



Карта интеграции



OTA INSIGHT

- Данные по всем ценам в реальном времени;
- Позиции отеля в OTA;
- Данные индекса спроса.



Hotel:lab

- Автоматический сбор и анализ данных;
- Обновление цен на основе анализа поведения спроса (в реальном времени);
- Интеграция с разными тарифами OTA & Сайт;
- Ограничение скидочных тарифов;
- Ограничение длительности проживания на уровне категорий и тарифов.



OTA

Ограничение категорий номеров, при прогнозе высокой стоимости привлечения гостя



Сайт отеля

Запуск рекламы и лучшее ценовое предложение

Этапы подключения

***все этапы происходят удаленно.**

- ✓ **Заклучить договор**
- ✓ **Отправить запрос в службу поддержки АСУ на интеграцию с hotellab**
- ✓ **Настроить алгоритм**
(загрузка исторических данных, минимальные/максимальные пороги цены по каждой категории, подборка конкурентной группы, "вес" отеля относительно конкурентов, глубину рекомендаций, размер комиссий OTA и т.д.)
- ✓ **Настроить интеграцию с менеджером каналов**
- ✓ **Пройти обучение по работе с системой (~1 час);**
- ✓ **Готово! Вы - пользователь hotellab.**

Стандартный период настройки 14-21 дней.
В зависимости от PMS, срок настройки может меняться.

Управление доходами

Глубина рекомендаций

Частота обновления цен

Цены конкурентов

Автоматическое управление ценой

Прогноз

Сквозная web-аналитика

Ограничения (Overbooking, Length of stay)

Групповые цены

Бюджет по дням

Оптимизация комиссий посредников

*со стороны PMS может взиматься стоимость за услугу интеграции. Данные расходы не включены в стоимость услуг hotellab, условия интеграции необходимо запрашивать у службы поддержки PMS.

Hotellab: Start

90 дней

2 раза в сутки

Booking.com



От 12 000 руб./ месяц

Hotellab: PRO

365 дней

В режиме реального времени

OTA Insight

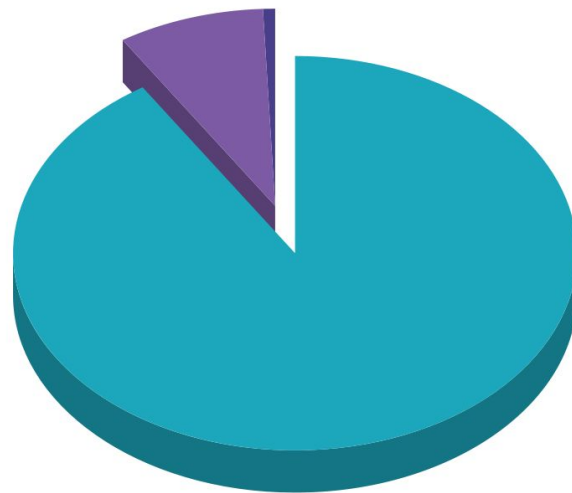


От 35 000 руб./ месяц

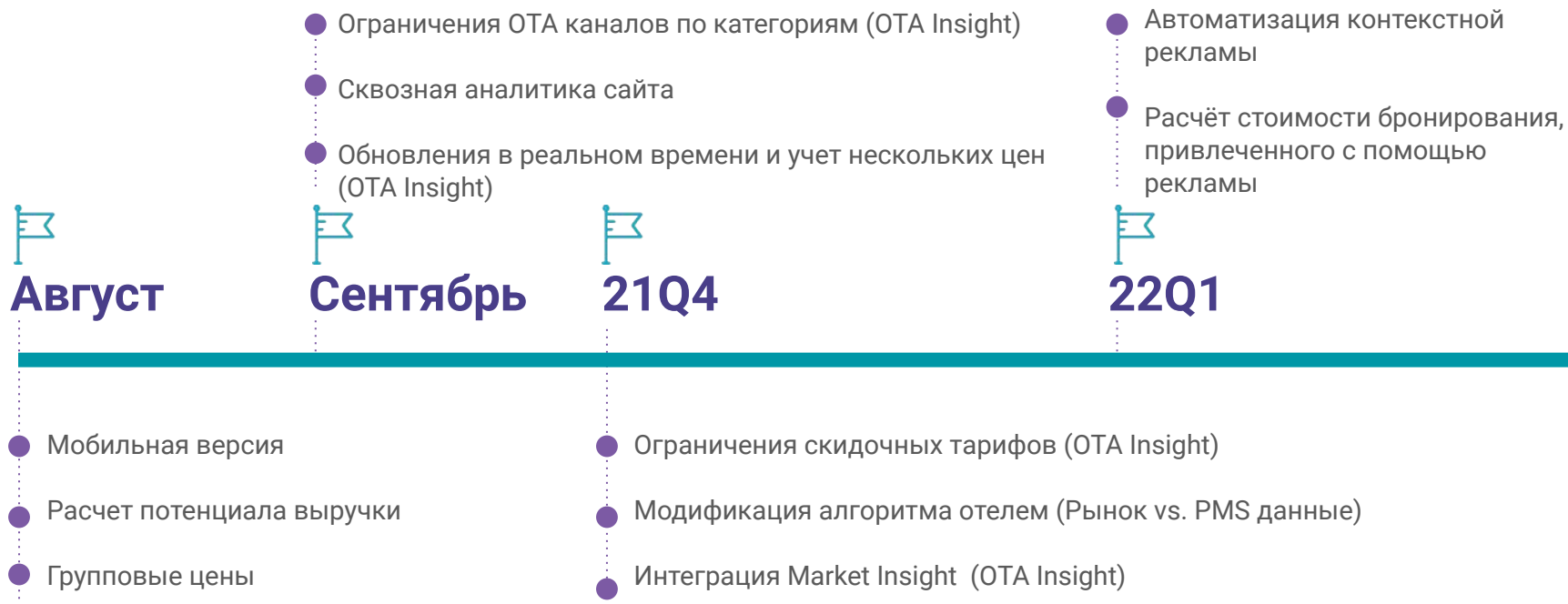
Самоокупаемость системы hotellab

Кол-во номеров	42
RevPAR	2 000 ₽
% бронирований по динамической цене (по доле дохода)	90 %
Примерный доход за месяц по бронированиям по открытой стоимости	2 268 000 ₽
Стоимость пакета Hotellab Start (месяц)	16 800 ₽
Потенциальный рост дохода	226 800 ₽
% затрат на RMS от потенциального роста	7,41 %

- Текущий доход отеля
- Потенциал роста
- Затраты на RMS



Дорожная карта Hotellab



Есть вопросы? Свяжитесь со мной:

Мария Москвина

Менеджер развития

+7 916 731 84 21

m.moskvina@hotellab.io

www.hotellab.io