



EzRMS™

互联网产品套件

EasyRMS

世界领先的收入管理领域
应用服务商

(Ez) Revenue Management Solutions Ltd.

总部地址及联系方式:

2nd Floor, New Liverpool House,
15 Eldon Street, London, UK. EC2M 7LD

电话: +44 (0) 20 7495 0773

传真: +44 (0) 20 7495 7725

电子邮件: Hdq@EasyRMS.com

www.EasyRMS.com



远景及组织结构

随着近10年的发展壮大，EasyRMS已经成为世界领先的收入及收益管理领域提供自主咨询服务的互联网应用服务商。

基于30多年的综合行业知识和经验，EasyRMS 倾注全力为酒店收入管理行业引入最新的技术和程序，使系统更加人性化、简易化并专业化。

从酒店管理、航空、运输及传媒等各行业的效益最大化的发展过程中，我们的精英团队在汲取了丰富的经验的基础上运用精湛的技术，独特并且可靠的知识结构，正确预测客户未来的期望，使我们有足够实力践行公司的成立宣言：

“以最简易、最振奋人心的方式、最合理的价格为客户提供最优质的产品和服务。”

承载着当今诸多行业的领导者的信任，EasyRMS 承诺自己的使命是从技术及程序方面，减轻全球收入及收益管理领域当前存在的在战略决定的实施及执行上的负担。

公司已经成功开发了整套以互联网为载体的ASP商务模式的收入管理软件。核心软件应用程序将自动完成每个酒店用户客房的需求预测，并建议合适的房价—以此实现收入及利润的最大化。核心软件模块将下载并分析酒店的数据，完成预测和优化运算，并与客户酒店的中央预订系统通过互联网协议实现对接。

收入管理

价格及收入管理的理念包括：

“在合适的时间和时段，以合理的价格，将合适的产品提供给正需要的客户。”

由于在短期内调整资源以适应过度需求的成本过于高昂，价格及收入管理将来极有可能适用于所有面临过度需求或过度资源的产业。解决这些产业面临的问题，方案之一是通过进行需求分割，为同一资源提供不同的价格结构而使之同时进入市场。

收入管理方案将自动进行需求的预测，然后在预测的基础上提供价格开放和关闭的最佳方案--这些建议将自动上传到销售渠道系统（中央预订系统、全球分销系统、和网络预订及销售系统等）。

使用收入管理技术的产业通常能在不增加任何额外成本的情况下将流通量提高4%到7%，将利润提高50%到100%。航空业、服务接待业、汽车租赁业及传媒业多年前就已经在利用收入管理方案及技术企业创造最大利润。

由于收入管理方案中需要很多十分复杂的数学法则和公式运算以完成预测和优化管理，目前只有少数的几家公司可以提供专业的收入管理技术。现有的系统要求精心的咨询服务，以及要求在系统正式运作前收入管理的专业人员参与运营，收集到必要的数据以供系统利用。

EzRMS™ 独有特征

在酒店业激烈竞争的环境下，EzRMS™ 的独有特征使之成为行业的先锋：

- **实施更快**—根据目前的解决方案，不需要终端用户的本地化安装及培训。
- **成本更低**—租赁费式商务模式使终端用户无需投资安装，从而使用户提供更有竞争力的服务。
- **使用更灵活**—以互联网为载体的解决方案，为所有用户，无论是本地的、区域的或中央控制的收入管理组织创造了空前的灵活性。

• **收入机会更大**— EzRMS™ 在核心软件的基础上还提供增值服务，以互联网为传输渠道，提供更高价值的产品和服务，例如每日效益和数据审计。这使得公司可以以更低的成本提供技术支持，并更快节奏地为终端用户升级产品。

• **自动与销售及分销渠道进行直接沟通**— EzRMS™ 提供与用户销售渠道如预订系统和酒店在线门户的直接对接。

“和 EzRMS™ 合作使我从多方面感到满意。我认为它在为酒店的长期策略提供建议方面是一个非常强大的工具，尤其是在飘摇不定的紧要关头。酒店生意竞争越来越敏感，有EzRMS™ 的协助我们很从容，因为我们更有信心和有能力快速反应，以不同的策略灵敏地应对不同的市场需求。”

Radisson SAS Portman Hotel, London

“我们在选择EasyRMS软件产品及服务之前进行了长达一年之久的大范围的评估，最终我们认为他们的产品非常理想化地符合我们的需求。EasyRMS 用实践证实了他们对用户精心关照和及时更新产品的承诺。

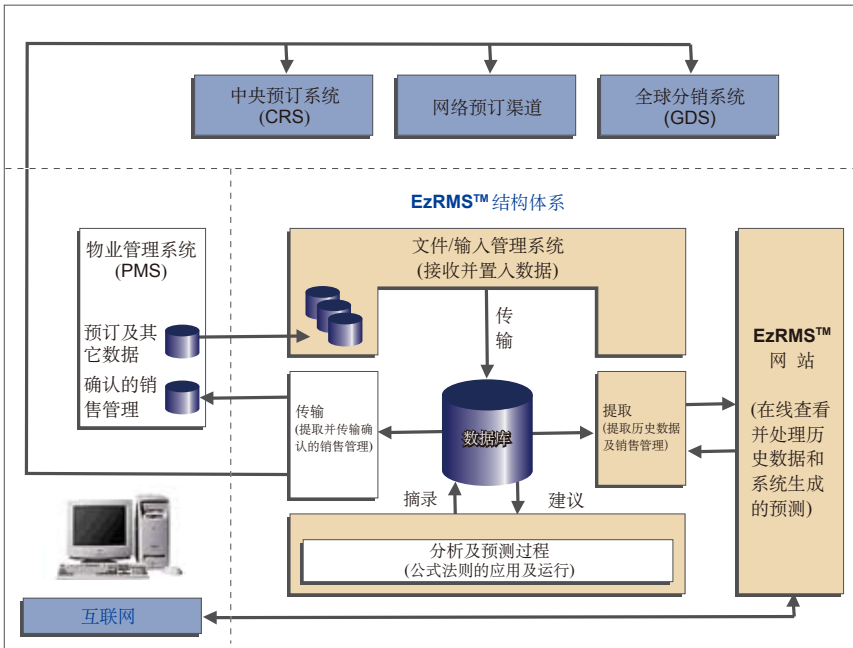
而最令人惊异的是这套软件运作得非常成功，它能真正帮助你！你最终得到的远远大于你最初讨价还价而希望得到的。与你的所得相比，成本真的是微乎其微。而让人难以置信的是它的功能如此强大，而使用起来竟如此简单！”

Best Western International

简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效



EzRMS™ 技术结构



数据库:
ORACLE 11G

局域网:
J2EE/APACHE

开发工具:
JAVA (Eclipse)
C / C++
PL / SQL

模板运算工具:
ROSE / UML

EzRMS™ 核心模块

EzRMS™ 是由我们的方案设计专家和收入管理的科学家开发的整套解决方案，我们充分考虑到了入住时长及每间房客人数的概念，并使之成为酒店接待行业的特长。

EzRMS™ 充分回答了收入管理科学的提问，能够完全适用于您的酒店或酒店集团，使您能够在合适的时间和时段，以合理的价格，将合适的产品销售给正需要的客户。当然，收入管理的目标永远是在产品价格和产品可用性最优化的基础上帮您实现利润最大化。

EzRMS™ 利用先进的信息技术，独特的数学计算法则以及创新的商务程序设计实现了这一目标。

EzRMS™ 本着最大限度地减轻安装负担，最大程度地方便用户的设计宗旨，利用最新的ASP及互联网技术，在您使用专业的收入管理方案的同时为您提供迅速收获成功的机会--更高流通率、更高利润率以及超值的投资回报率。

EzRMS™ 核心模块主要包括：

数据库的载荷及合并

EzRMS™ 实现了为您提供贵酒店历史及当今双重需求的深度观察，它通过运算模板模块收集并合并需求信息以用于需求评估。

在所有提取的数据中，下列数据将被载荷合并到 EzRMS™ 的数据库中：

- 历史入住率
- 历史预订及取消方式
- 收入
- 历史预订未到、未预订直接到店及拒绝

- 酒店历史的及将来的容量
- 价格结构(房价等级)
- 已有预订
- 入住天数信息
- 平均每间房客人数信息
- Day of Week信息
- 市场份额信息

运算模板

EzRMS™ 的运算模板模块建立起描述酒店非限制性需求的解释方式（如模式、趋势、征兆及特性）。

创建这些解释模块时充分利用了下列因素对酒店的影响，并用完全自动的方案将其融入系统中：

- | | |
|------------|--------------|
| 淡、旺季； | Day of Week; |
| 重复性及独特的事件； | 销售策略； |
| 市场份额； | 入住天数； |
| 每间房平均客人数； | 预订及取消方式； |
| 预订未到； | 未预订直接到店 |
| 客房收入及其它收入 | |

需求预测

EzRMS™ 的需求预测模块综合使用了由运算模板模块创建的 解释方式，此解释方式包括所预测时段近期的及将来历史的需求及预订。预测方式有：

- 基于历史的预测 - 利用了历史需求数据和重复性事件对未来预测的解释方式；
- 基于预订模式的预测 - 将预订和取消预订的解释方式应用到现有的预订中，以预测未来时段的需求。

这些预测经过EzRMS系统的综合运算，根据不确定性的程度有机地合并于一体。

简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效



优化

EzRMS™的优化模块是我们的酒店行业专家的智慧 and 独有的运算法则的体现。优化模块的目标是利用下列因素为收入管理提供一个最理想的方案：

- 入住天数的需求预测（及其不确定性）及每间房的平均客人人数预测
- 现有预订（及其不确定性）的实际化及取消的预测
- 客房收入预估，入住天数控制带来的额外收入，以及在某个价格结构等级下所售出房间的平均客人人数
- 酒店容量限制
- 接受客人的战略（最后一间可卖房及酒店最大容量）

模块还包括提供一套按照生意来源，分销渠道生成的全面建议。

EzRMS™ 附属模块

Ez-REGION™ 区域管理

Ez-REGION™ 区域管理模块是供区域收入管理经理（总监）同时管理多家酒店时和核心模块同时使用的一个强大而方便的工具。

目标

Ez-REGION™区域管理模块的目标是当一个区域需要集中管理时，根据用户定义的酒店群，为区域管理者提供数据报告及预测信息。

Ez-REGION™ 具备下列优越功能：

- 用户可以动态地分配管理区域；
- 提供多种货币的转换功能，区域管理经理可以在同一张收入报告上显示全球多家酒店不同货币的数据；
- 为多家酒店提供一体的预测和优化管理；
- 独特的专一化日历表使得区域管理经理能够及时关注热点酒店；
- 登录密码保护，不分地理区域，全球随意安全连接。

Ez-REGION™ 最终能够使总部为各酒店实体提供最大限度的支持与控制。

基于互联网的区域管理的功能为EzRMS™所独有，是收入管理系统的点睛之笔。

Ez-QUOTE™ 报价

Ez-QUOTE™报价模块为酒店日常的散客团队或系列团队的报价提供数学的分析，为酒店管理人员的日常决策提供数据支持，以衡量团队报价的合理性。EzRMS™用于短期的决策参考，而Ez-QUOTE™和Ez-CONTRACT™ 结合使用，支持长期的决策以衡量签署的客户合同是否对酒店有利；是预订及销售部管理人员不可多得的评估及谈判工具。

目标

Ez-QUOTE™ 的目标是为酒店是否接受某一散客团队或系列团队提供价格评估和决策支持。

Ez-QUOTE™ 提供下列决策支持：

- 评估接受或拒绝日常团队要求的机会；
- 为团队提供备选入住日期和销售情形（价格及客量）；
- 为酒店管理人员提供一整套数据报告，以便于作出最佳决策。

控制及建议

在优化模块的基础上，EzRMS™控制管理及建议模块将：

- 计算出每一个建议接受后的收入增长预测，以作为酒店管理人员的决策参考；
- 根据酒店的需求，将建议转化为控制管理，使其直接与显示酒店房间数量的物业管理系统（PMS）、中央预订系统（CRS）、全球分销系统（GDS）或互联网分销渠道相沟通。作为特别功能，EzRMS™支持下列控制管理方式：嵌套式预订控制；预订渠道及方式限制；阶段性最低限价；入住天数限制及入住客人数量限制。所有控制管理来自于同一优化管理程序。

本模块应用了与核心模块中相同的优化技术。

一旦长期合同被接受，Ez-QUOTE™ 允许预订部和销售部通过合理调整团队要求及销售情形，继续优化可卖房在短期内的最大效益。

团队接受

通过 Ez-QUOTE™ 的用户界面，团队的要求及具体情况被输入系统。各种可变信息，如入住时段、每日房间数、价格和额外收入/利润以及每位客人、每天、每间房或每次入住的成本都将被充分考虑。Ez-QUOTE™还可以应对团队的复杂要求，如不同的入住日期、不同的价格或不同的房间数量要求等。

然后，Ez-QUOTE™建议出在根据目前提议的价格可接受的最多房间数及根据目前提议的房间数可接受的最低房价。此团队对于酒店的战略重要性及具体的销售情形将被考虑，建议的价格将反应出每间房的净收入。

在比较了接受此团队与不接受此团队的区别后，EzRMS™基于无限制性需求预测及其不确定性进行大量的测算。团队报价可能被视为增加（新的未被列为需求预测的团队）或置换（团队要求已经是目前市场预测的一部分，一旦接受，要取代某些已经被列入预测的市场份额）的情形，用户将看到每天的评估。

提供备选时段

Ez-QUOTE™在不改变价格和客量的情形下，自动识别团队入住的最佳时段，为用户提供多个日期选择。即使在提议日期可以被接受的条件下，系统仍然按照团队对于酒店收入、净利润的影响高低向用户建议不同的日期，以使用户作出最佳选择。

Ez-COMPETE™ 竞争分析

当今酒店业的价格竞争已不再是任何秘密。全球的酒店连锁企业都在承受着巨大的利润压力，当折扣商和分销渠道越来越多，酒店业的销售及分销渠道也整体失去控制。与此同时，无序的价格竞争可能很快淡化品牌和产品的说服力。

而Ez-COMPETE™ 决策支持系统提供了独到的解决方案，它将自动全面的、具有竞争力的价格通过在线渠道提供给用户作为价格策略的参考。与 EzRMS™ 的核心模块结合使用，帮助用户得心应手地通过营销网络的各种渠道机智地控制房间的价格，从而从竞争对手中轻松胜出。

简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效



目标

Ez-COMPETE™ 模块创建的目标是使用户能够根据自己的愿望, 每天一次或多次得到酒店客户随时可以看到的、您本酒店及所选择的竞争酒店通过各种网络渠道公布的房价信息。使您能够:

- 有系统地跟踪各种网络销售渠道的信息;
- 有效地分析本地区竞争酒店的情况, 为本酒店合理定位;
- 及时调整本酒店销售策略;
- 及时调整本酒店在不同网络销售渠道中的价格;
- 为本酒店决策者或区域管理者创建电子邮件提示系统。

您目前存在的问题

您需要保证本酒店在各种网络销售渠道中公布的房价信息符合酒店的内部规定及竞争规则; 您希望不再每天花费大量的时间去查询房价, 而是拥有一套可以自动管理您分销渠道的智能系统使您可以:

- 维护酒店品牌形象;
- 保护酒店利润而不是一味地提供折扣;
- 通过合理的竞争价格增加收益;
- 使将来的收入更透明化, 赢取潜在客户;
- 突出为酒店带来更高利润的分销渠道;
- 控制替酒店销售房间的分销渠道。

定制数据

使用Ez-COMPETE™ 就像使用EzRMS™ 套件中的其它任何模块一样简单! 选择您希望的方式创建一个符合渠道管理要求的个性化的报告:

- 您希望跟踪的竞争酒店
- 您希望监控的订房网(包括GDS)
- 您希望监控的酒店自属网站
- 您希望跟踪的城市或区域代码

报表管理

您可以按照网站、酒店及日期来查看报告, 每一个报告也可以按照EzRMS™ 或您的收益/渠道管理的策略来设定, 以下列元素进行分析:

价格类型 / 类别	房间类型 / 类别
收益类别	未来预测
提前预订天数	多天入住
每日公布的房价	最低可卖房价
房价变化	

Ez-CONTRACT™ 合同评估

Ez-CONTRACT™ 是用来衡量酒店已经签署的合同是否合乎酒店的利益的决策支持模块。它可以为酒店的销售部门提供系列数据分析和建议, 是评估长期或战略性合同的得力帮手。

目标

Ez-CONTRACT™ 合同模块的目标是衡量评估签署并被称为“合同”的客户群的表现。

Ez-CONTRACT™ 提供下列决策支持:

- 对现有合同的历史表现进行分析;
- 为将来修改现有合同中的条款条件提供建议;
- 评价签署将来合同的机会。

本模块应用了与核心模块中相同的优化技术。

Ez-CONTRACT™ 为销售部门提供签署合同的备选条款条件, 酒店就可以根据可卖房数量及入住率预测来调整合同的日期及条件, 以满足短期内酒店收益的最大化。

合同客户的历史表现

对于已经签署的合同, Ez-CONTRACT™ 按照日期、星期和季节分析客户的行为及表现。

EzRMS™ 重新设计一种历史的非限制性需求及非确定性需求, 运行大量的数据分析来评估合同的表现, 之后将是否有合同存在的两种情形相比较。

当然, 客户对酒店的战略重要性及特定的销售条件也将被作为参考。

合同客户的将来表现

建议修改现有的合同时, Ez-CONTRACT™ 将客户的历史表现(按日期、星期及季节)投射到将来的时段内, 建议出新的价格及容量要求。

然后, Ez-CONTRACT™ 利用销售人员手工输入系统中的预计客户行为(按日期、星期及季节)来预测新合同的机会。

EzRMS™ 按照非限制性及非确定性需求, 运行大量的数据分析来预测合同的未来表现, 之后将是否有合同存在的两种情形相比较。合同报价可能被视为增加(新的未被列为需求预测的合同)或置换(合同已经是目前市场预测的一部分, 一旦接受, 要取代某些已经被列入预测的市场份额)两种不同的情形。

当然, 客户对酒店的战略重要性及特定的销售条件也将被作为参考。

Ez-BUDGET™ 预算

Ez-BUDGET™ 是为酒店的销售预算提供各种情形下的预测及评估的决策支持和模拟的模块。它利用酒店预算中的多重因素, 向酒店的销售人员提供各种数据和建议, 是协调酒店收入/效益管理和销售团队的不可多得的工具。

目标

Ez-BUDGET™ 模块的主要作用是预估非限制性需求的方式, 以帮助酒店实现预算指标。

Ez-BUDGET™ 为用户提供下列决策支持:

- 预估每天的非限制性需求, 使酒店能够比较现实地达到月预算;
- 利用EzRMS™ 现有的预测步骤(基于历史和已有预订基础上的), 额外利用上述预估, 运行每日预测;
- 建立一种不受任何限制的预算情形, 来评价它对预测的影响(“假设”分析);
- 根据年度趋势建立明年的初始预算。

Ez-BUDGET™ 同时可以为酒店的价格结构的更合理化调整提供建议。

本模块应用了与核心模块中相同的优化技术。

很多酒店由于太迟实施 PMS/CRS 的收益管理控制, 没有很好的收益管理技术来支持引导而失去了很多收入机会。Ez-BUDGET™ 补充了这一空白, 无疑可以使您提前数年进入 PMS/CRS 控制时代。

宏观预测

除了EzRMS™ 本身的基于历史和已预订所作的预测之外, Ez-BUDGET™ 进一步创建出更宏观的预测。

当您在PMS/CRS中输入预算数据, EzRMS™ 的数据提取程序就会将它们传输到Ez-BUDGET™ 的运算程序。并且, 当您需分析某一预算情形时, Ez-BUDGET™ 的用户界面允许您将每月的出租房间数量、每间房平均客人人数、房间收入及额外收入的市场份额统计数据轻松地输入系统进行分析。

然后, Ez-BUDGET™ 运算每日及每月的非限制性预测, 使系统对预算进行分析。这一运算过程利用了历史需求方式及特殊事件对将来期待值的影响。

Ez-BUDGET™ 利用EzRMS™ 的优化技术, 从非限制性预算中提取并计算出限制性预算。

通过 Ez-BUDGET™ 独特的用户界面, 您还可以形象地比较出两套预算的区别。

另外, Ez-BUDGET™ 还可以使您得到可以自行验证的、将来的非限制性预算。

简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效
简易 / 强大 / 高效



价格

Ez-BUDGET™ 包含一个价格模块，它从收益优化的角度为酒店提出建议，使目前的价格结构更趋于合理。

价格模块根据由Ez-BUDGET™ 内部运算得出的酒店价格需求曲线和酒店容量的限制，测定出优化的价格结构。本模块利用了EzRMS™ 的优化模块中的运算法则，从非限制性预算中测算出限制性预算（出租房间数量和总收入）；根据优化结果，降低房价（在高需求的日期被拒绝的房价）的影响可能是非常有限的；类似地，提高房价可能造成需求量的减少；同时，降低房价可能增加对低房价的过度需求。

通过Ez-BUDGET™ 的用户界面，分析者可以看到价格标准的变化以及其对酒店收入的影响。

Ez-SIM™ 模拟

Ez-SIM™ 是为了对收入/收益管理策略所带来的益处进行量化的而运行科学数据分析的模拟模块。Ez-SIM™ 为收入/收益管理团队提供一整套的模拟数据，从而可以对任何收入/收益管理系统所创造的额外收入进行优化。

换言之，Ez-SIM™ 是协助酒店使用收入/收益管理系统制订策略和设置优先级的完美的决策支持工具。

目标

Ez-SIM™ 的目标是衡量任何收入/收益管理系统对酒店的PMS/CRS系统通过其建议及控制所带来的收入是否处于积极状态。

收入/收益管理系统带来额外收入的标准依赖于：

- 酒店需求的特征（预订拾获及取消的方式、需求及前一晚未到店的方式、价格等级、Day of Week、时段、入住天数、房价、客人数量等...）；
- 预测的准确性；
- 用于PMS/CRS系统的控制方式（最低限价、预订限制、入住天数限制等...）
- 对上述预测和控制的更新频率；

- 竞争酒店的收入管理策略。

Ez-SIM™ 提供下列决策支持：

- 分析预测误差/精确度带来的财务影响；
- 分析预测和控制的时间范围带来的财务影响；
- 分析您使用在收入管理系统和PMS/CRS系统中的控制方式带来的财务影响。在所有可能存在的控制中，Ez-SIM™ 分析最低限价控制、嵌套式控制、入住天数控制（最少天数/最多天数、开放/关闭...）、每间房客人数控制等；
- 分析更新控制或设置控制的频率带来的财务影响；
- 分析根据用户选择的方式，分析竞争酒店的收入/收益管理策略带来的财务影响。

本模块应用了与核心模块中相同的优化技术。

根据酒店需求的特征，Ez-SIM™ 将定义在PMS/CRS系统中执行的控制的方式，从而帮助用户决定对收入管理系统中的预测及PMS/CRS系统中的控制进行更新的频率。

描述

首先，Ez-SIM™ 创建对所选时段的非限制性需求（要求的类型、要求的日期/预订取消、入住天数、价格等级以及每间房客人数）。此需求的生成不受对谁先预订（预订中谁的价格高、谁的价格低等）进行的任何假设情形的影响。

然后，根据应用的控制因素和房间数量的限制，Ez-SIM™ 接受或拒绝某些预订需求。

一段时间之后（事先设定的一天或几天）或接受了某些预订需求之后（一个或几个预订），Ez-SIM™ 重新预测需求并重新优化以便通过运算获得新的控制建议。这样，下一时段的需求量被传输到新的控制建议，直至下一次重新优化。最后，这种模拟程序在所有被选的控制情形中运行，Ez-SIM™ 比较它们，确定出“最佳控制”及“无需控制”的情形。

Ez-SIM™ 的用户界面允许用户追踪观察入住前每一天、每一种所选策略下的预订、控制和预测的进展。

为什么选择EzRMS™ ?

- 通过使酒店出租率最大化以及在必要的时候保护房价而提高收入
 - 仅需少量的支出使酒店的净收入在第一年就至少提高 4-7%
 - 提供针对未来、现在和过去的精确的统计数据
 - 详细的需求预测分析协助酒店市场及销售部主动改变策略
- 对竞争对手在互联网及全球销售系统上的价格分析使酒店正确应对市场变化
 - 团队分析帮助酒店正确评估团队预订对酒店出租率及收入的影响
- 系列团队分析帮助酒店正确评测系列团队对酒店出租率及收入的影响
 - 酒店集团总部管理人员可以随时进入报告系统查看即时信息

“从最初的销售演示，到系统安装、培训和日常的运营支持，EasyRMS使我们为选择了他们的系统这一正确决定而自豪--这正是我们收入管理所需要的。我完全信任EasyRMS系统及其团队，他们总是能够圆满回答我们的问题，他们十分清楚收入管理经理的职责、目标以及所需。”

The Inn at Harvard & The Harvard Square Hotel

“EzRMS™使我们通过已有的PMS与GDS自动的沟通精确有效地管理PMS和GDS。”

EasyRMS的团队和他们的基于ASP的系统给我们Le Hotel Bristol留下了美好的印象。而且，所有使用系统的员工都认为其极易理解和使用，我们非常高兴EzRMS™帮助我们提高了在巴黎市场上的竞争力。”

Le Hotel Bristol, Paris

“EzRMS是我们非常棒的收入管理工具--我们在处理可卖房、房价控制、入住天数控制等方面的精确度上大有进步。”

我们每天都将销售管理上传到我们的PMS系统，这极大地节省了我们的时间；但是我要说，EzRMS™最棒的部分是它对出租房间数量、房间收入及总收入的精确预测！

我极力推荐此产品！”

Express By Holiday Inn Hammersmith



(Ez) Revenue Management Solutions Ltd.

2nd Floor, New Liverpool House,
15 Eldon Street,
London, UK. EC 2M 7LD
电话: +44 (0) 20 7495 0773
传真: +44 (0) 20 7495 7725

www.EasyRMS.com

