



EzRMS™

Internet Product Suite

EasyRMS, principal
proveedor de Soluciones
Revenue Management vía ASP

(Ez) Revenue Management Solutions Ltd.

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

Tel: +44 (0) 20 7495 0773 Fax: +44 (0) 20 7495 7725

e-mail: Hdq@EasyRMS.com

www.EasyRMS.com



COMPAÑÍA VISION Y ESTRUCTURA

Creada en 1999 por Christophe Jarnier y Paul Margaillan. Easy Revenue Management Solutions (EasyRMS), se ha convertido en el principal proveedor de soluciones a través de Internet para Revenue y Yield Management así como sus servicios de consultora independiente.

Con más de 20 años de experiencia en la industria, EasyRMS se dedica a la implementación de la nueva generación tecnológica en la industria hotelera, desarrollando soluciones informáticas (IT) para optimizar los procesos de gestión de ingresos.

Nuestro objetivo es ofrecer estos servicios a nuestros clientes de una forma profesional y sencilla.

La experiencia y conocimientos obtenidos a través de este desarrollo e implementación de optimización de ingresos (Revenues) en industrias como la hotelera, aérea, transportes y medios de comunicación durante los últimos 20 años, nos ha dotado de conocimientos únicos y realistas sobre las expectativas de futuro de nuestros clientes, reforzando nuestros principios y valores:

“Ofrecer productos y servicios de primera calidad, de una manera sencilla y a precios asequibles”.

Respaldados por la confianza de muchos de los que hoy lideran la industria, en EasyRMS estamos comprometidos a facilitar la toma de decisiones estratégicas e implementar técnicas y procedimientos de optimización de ingresos mediante Revenue & Yield Management a nivel mundial.

La Compañía ha desarrollado un programa de Soluciones de Gestión de Ingresos (a partir de ahora Revenue Management Solutions -RMS) que permite su acceso a través de la Web usando el modelo ASP (Active Server Pages). La aplicación calcula automáticamente el forecast (pronóstico) de demanda de para cada día del año y recomienda la tarifa adecuada, maximizando el Yield y las ganancias. El módulo principal extrae y analiza todos los datos (históricos y presentes) del PMS (Sistema de Gestión de Hotel), para realizar operaciones de pronóstico y optimización que posteriormente comunicará con los diferentes sistemas de reservas vía Internet / Intranet protocol.

REVENUE MANAGEMENT

El concepto de “Pricing & Revenue Management” consiste en: “Vender el producto adecuado, al cliente adecuado, al precio adecuado, en el momento adecuado y por la duración adecuada”.

“Pricing & Revenue Management” puede ser utilizado en cualquier industria en las que se de exceso de oferta / demanda y por el cual el coste de ajustar la oferta a la demanda sea muy alto a corto plazo. La solución para estas industrias incluye la segmentación de la demanda ofreciendo simultáneamente varios precios en el mercado para el mismo producto o servicio ofrecido.

Revenue Management Solutions calcula automáticamente pronósticos de demanda, los cuales son luego utilizados para recomendar la solución óptima en términos de permitir o restringir tarifas.

Estas recomendaciones son automáticamente cargadas a los diferentes sistemas de venta y distribución (CRS - Sistema Central de Reservas, GDS - Sistema de Distribución Mundial y canales de distribución por Internet.

Las Industrias que usan técnicas de Revenue Management, generalmente incrementan su volumen de ventas entre un 4 y un 7% y sus beneficios entre 50%-100% sin ninguna subida en costes. Compañías como las aéreas, hoteleras, alquiler de coches y medios de comunicación han estado utilizando técnicas de Revenue Management por muchos años.

Dada la complejidad de los algoritmos matemáticos usados por RMS para la Previsión & Optimización, hay muy pocas compañías que ofrezcan dicha tecnología hoy en día. Se requiere de la dedicación de consultores y especialistas en Revenue Management trabajando en la extracción de datos durante varios meses antes de que el sistema sea funcional.

EzRMS™ CARACTERÍSTICAS ÚNICAS

EzRMS™ posee características claves que hacen de él una apuesta atractiva en un mercado competitivo como es el sector hotelero:

- **Instalación extremadamente rápida.** No requiere instalación por parte del usuario
- **Bajo coste para el cliente.** El modelo de cuota de alquiler sin instalación permite ofrecer precios muy competitivos.
- **Más flexibilidad.** Usando Internet como canal ofrece al cliente la flexibilidad para crear estructuras de Revenue Management de forma local, regional o centralizada.

• **Mayores oportunidades de ingresos.** EzRMS™ proporciona un valor añadido ofreciendo informes diarios de Yield, auditorías de base de datos. Esto permite a la compañía dar un mejor soporte técnico a un menor coste así como mejoras del programa más eficazmente.

• **Enlaces automáticos con los canales de venta y distribución.** EzRMS™ ofrece interfaces directos a los canales de distribución del cliente, como sistemas de reservas y portales de Internet.

“Mi satisfacción trabajando con EzRMS™ es absoluta en todos los aspectos. EzRMS™ es una herramienta muy valiosa que esta ayudando al hotel enormemente recomendando las estrategias adecuadas a largo plazo, especialmente en estos tiempos de incertidumbre. Teniendo en cuenta que en este negocio cada vez se es mas sensible, ayuda saber que con EzRMS™ confiamos en reaccionar rápidamente ante los diferentes grupos de mercados que requieren diferente estrategias.”

Radisson SAS Portman Hotel, London

“Hicimos un extenso proceso de evaluación antes de elegir EasyRMS y el software EzRMS™. Tras un proceso que comenzó un año antes, determinamos que era el producto que encajaba con nuestras necesidades. EasyRMS también nos ha demostrado un fuerte compromiso con el servicio al cliente y un gran desarrollo del producto.

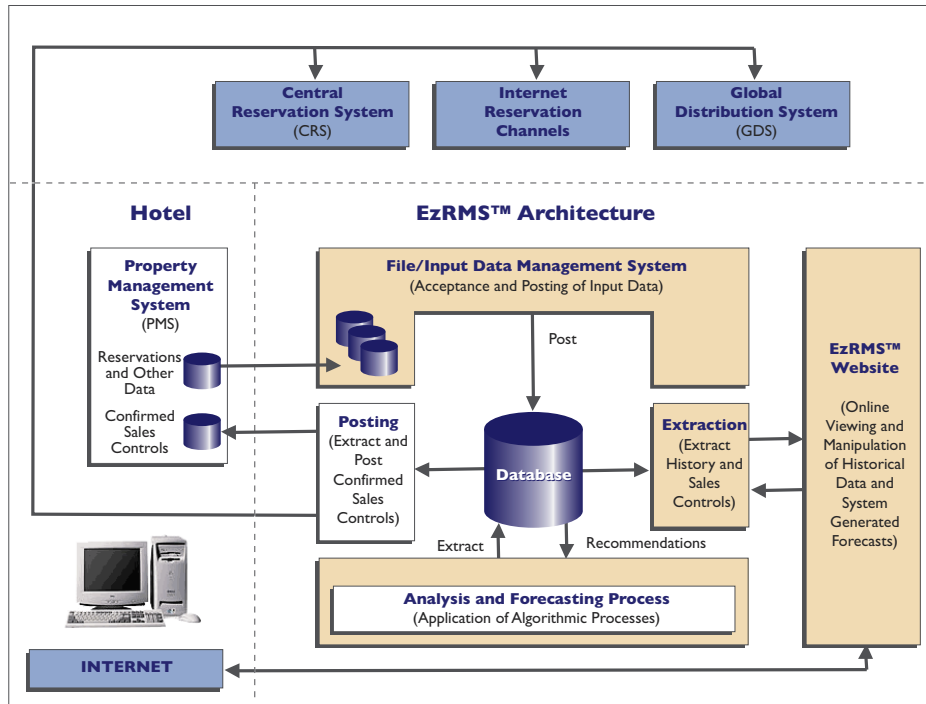
¡Lo más increíble es que funciona! El coste es muy razonable teniendo en cuenta el rendimiento que puedes sacarle. Sus funcionalidades son asombrosas y es muy sencillo.”

Best Western International

SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE



EzRMS™ ARQUITECTURA TÉCNICA



Database:

ORACLE 11G

Intranet:

J2EE / APACHE

Development Tools:

JAVA (Eclipse)
C / C++
PL / SQL

Modelisation Tools:

ROSE / UML

EzRMS™ CORE MODULE

EzRMS™ esta específicamente diseñado y desarrollado para la industria hotelera por nuestros consultores y especialistas en Revenue Management, por lo que tiene en cuenta el tiempo de estancia y personas por habitación, conceptos que son únicos al sector hotelero.

EzRMS™ responde a todas las preguntas de Revenue Management y ha sido diseñado para permitir al hotel o grupo de hoteles, la venta del producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado, por el tiempo adecuado y por el precio adecuado, con el objetivo de optimizar el precio del servicio/producto y disponibilidad para conseguir el mayor margen de ganancia.

EzRMS™ consigue este objetivo con una combinación de avanzada tecnología informática, sofisticados algoritmos matemáticos y un innovador diseño de negocio.

EzRMS™ esta diseñado de una forma sencilla para el usuario utilizando la última tecnología ASP e Internet, dando la oportunidad al cliente de conseguir resultados profesionales usando las técnicas de Revenue Management – obteniendo un aumento del volumen de ventas, mayores márgenes de beneficios netos y un excelente retorno de inversión.

Los componentes claves del módulo principal de EasyRMS™ son:

Extracción de datos y Consolidación

EzRMS™ consigue el doble objetivo de proporcionar una amplia visión de datos históricos y actuales de la demanda de su hotel y preparar y consolidar la información de la demanda para la evaluación que será analizada por el Módulo de Maquetación.

Entre toda la información que es extraída, la siguiente información es cargada y consolidada en la base de datos de EzRMS™.

- Histórico de ocupación
- Histórico de reservas y patrón de Cancelaciones
- Ingresos

- Histórico de No-Shows Walk-in's y reservas denegadas
- Inventarios históricos y futuros
- Estructura de Precios
- Reservas hechas
- Información de la duración de estancia
- Información sobre personas por habitación
- Información sobre el día de la semana
- Información sobre la segmentación de mercado

Maquetación

El módulo de maquetación de EzRMS™ ofrece al usuario modelos de aclaratorios que describen el Unconstrained Demand* (tendencias, comportamientos y características específicas) de su hotel.

*Demanda total recibida que incluye cancelaciones, Walk-in's y No-Shows.

Factores como las temporadas, días de la semana, eventos especiales, estrategias, segmentación de mercado, duración de estancia, personas por habitación, patrón de reservas, cancelaciones, No-Shows y Walk-in's, así como ingresos adicionales por habitación son también considerados en la creación de la maqueta.

Previsión de Demanda

El módulo de Previsión de Demanda de EzRMS™ combina el uso de modelos explicatorios producidos por el módulo de maquetación con el reciente y futuro histórico de demanda así como reservas para el periodo previsto. Los tipos de pronósticos para este módulo son:

- Pronósticos basados en el histórico, que hace uso de los modelos descriptivos de la demanda histórica y eventos reiterativos.
- Pronósticos basados en el patrón de reservas, que se aplica al modelo explicativo sobre reservas y cancelaciones presentes para la previsión de reservas futuras.

SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE



Estos dos pronósticos son combinados internamente en base a los niveles de incertidumbre – que son automáticamente calculados por EzRMS™.

Optimización

El módulo de optimización de EzRMS™ combina nuestra experiencia en el sector hotelero con la mas moderna tecnología usando algoritmos matemáticos. El objetivo del modulo de optimización es dar la solución "óptima" al problema de Revenue Management teniendo en cuenta lo siguiente:

- Forecast/Previsión de demanda (en su incertidumbre) por duración de estancia y personas por habitación
- Forecast/Previsión de cancelaciones y estado de reservas (con sus variables)
- Estimación de ingresos por habitación, ingresos extras por duración de estancia y personas por habitación vendida en su determinado grupo de tarifa.
- Limitaciones de capacidad.
- Aceptación y uso de estrategias (última habitación disponible, máximo y mínimo de días de estancia).

El rendimiento de este modulo consiste en un grupo de detalladas

recomendaciones, que son proporcionadas por tipo de negocios y canales de distribución.

Controles y Recomendaciones

En base a los resultados del módulo de Optimización, el módulo de control y recomendación de EzRMS™ :

- Calculará el incremento de ingresos por cada cambio de recomendación y usará esta información en base al nivel de decisión y prioridades del personal del hotel.
- Traducirá, convertirá y adaptará las recomendaciones en controles diseñados específicamente para satisfacer todos los requisitos del: PMS, (Property Management System) CRS (Sistema Centrales de Reserva), GDS (Sistema de Distribución Global) y Canales de Distribución por Internet donde cual el inventario del hotel esta expuesto. En concreto, EzRMS™ apoya los siguientes tipos de controles: "Nested and Partitioned Booking Limits", "Bid Price" (precio mínimo), "Gradients", Restricciones en duración de estancia, y numero restringido de personas por habitación. Todos estos Controles son el resultado del proceso de Optimización desarrollado por EzRMSEzRMS™.

EzRMS™ MÓDULOS ADICIONALES

Ez-REGION™

Ez-REGION™ es un módulo regional de gestión que ofrece a cadenas hoteleras el agrupamiento de varios establecimientos en una región o misma zona geográfica. Usado en conjunto con el modulo principal EzRMS™, Ez-REGION™ es una herramienta eficaz que apoya tanto a directores de Revenue Management como a directores regionales.

Objetivos

Los Objetivos de Ez-REGION™, Modulo de gestión regional es ofrecer a los equipos Regionales y Centrales con informes analíticos y estadísticos (extraídos automáticamente de diferentes establecimientos por Internet) así como pronósticos para una determinada zona geográfica.

Ez-REGION™ desempeña las siguientes funciones:

- Permite al usuario definir dinámicamente regiones determinadas
- Proporciona opciones de conversión de moneda que permite informes globales con un solo sistema de contabilidad.
- Ofrece un solo formato de pronóstico y optimización para varios hoteles.
- Permite ver el mismo calendario de cada hotel lo que permite centrarse específicamente en establecimientos que necesitan atención.
- Acceso global desde cualquier punto geográfica a través de un clave de identidad

Ez-REGION™ proporciona acceso a la información de soporte y control desde las Oficinas Centrales.

Únicamente disponible por Easy (Ez) Revenue Management Solutions, Ez-REGION™ es un suplemento fundamental para la mejora de EzRMS™.

Ez-QUOTE™

Ez-QUOTE™ es un módulo de apoyo de toma de decisiones que ofrece recomendaciones para la aceptación / cancelación de solicitudes de grupos o series. Usado en conjunto con Ez-CONTRACT™ para largas aceptaciones y con EzRMS™ para decisiones a corto plazo. Ez-QUOTE™ es la herramienta de apoyo ideal para evaluaciones y negociaciones en los departamentos de reservas y ventas.

Objetivos

Los objetivos del módulo de apoyo a la toma de decisiones Ez-QUOTE™ son ofrecer recomendaciones para la aceptación de grupos y series, lo que permite maximizar los ingresos en la negociación con los mismos.

Ez-QUOTE™ desempeña las siguientes funciones:

- Evalúa la oportunidad para aceptar o negar peticiones de grupos día a día.
- Proporciona fechas alternativas de estancia y condiciones de venta (precios, volumen) para dicho grupo.
- Proporciona al personal del hotel con un amplio abanico de informes que les permitirá tomar mejores decisiones

En este módulo, aplicamos las misma técnicas de optimización que las usadas en el módulo principal EzRMS™.

Una vez que los contratos a largo plazo han sido aceptados, Ez-QUOTE™ ofrece la posibilidad al Departamento de Ventas y Reservas de continuar con la preparación del inventario para la optimización a corto plazo, mediante el desplazamiento de la petición de grupos a periodos mas adecuados y a si mismo ajustando las condiciones de ventas.

Aceptación de Grupos

A través del Ez-QUOTE™, las descripciones de peticiones de grupos son introducidas en el sistema. Variables como el periodo de estancia, petición de volumen por día de estancia, precio, ingresos adicionales y costes (por habitación, por día, por cliente y por estancia) son consideradas. Ez-QUOTE™ también puede elaborar presupuestos para las complejas peticiones de grupos con diversos periodos de estancia, con múltiples precios y variadas condiciones de venta.

Ez-QUOTE™ recomienda por cada solicitud de grupo, el número máximo de habitaciones que necesitan ser aceptadas para dar un precio determinado y el precio mínimo que se necesita para cualquier grupo de volumen determinado. La estratégica importancia de grupos para el establecimiento son también tomadas en consideración así como sus condiciones en el contrato de venta. Las recomendaciones sobre que precios ofrecer al cliente son la base de los resultados de conversión de ingresos netos al precio final - precio por habitación.

Las medidas cuantitativas del rendimiento esperado son procesadas en base a los pronósticos de demanda y sus variables calculadas por EzRMS™. Una vez que las comparaciones con diferentes situaciones de demanda "con" y "sin" solicitud de grupo han sido elaboradas y evaluadas, se pueden hacer presupuestos para peticiones de grupos de dos formas; como "nueva petición" (que no esta considerada dentro del pronóstico de demanda) o como "sustitución" (la petición es parte de un "bucket" que ya tiene asignado su volumen y esta registrado en pronostico de demanda), si esta es aceptada, sustituirá toda o parte de la demanda asignada para este grupo. Diariamente estas evaluaciones cambian y son mostradas al usuario.

Alternativas

Ez-QUOTE™ sistemáticamente identifica los mejores periodos alternativos (desplazamiento de día requerido por el cliente) manteniendo los precios y no cambiando las condiciones de contratación, lo cual permite una negociación optima con los grupos. Estas fechas alternativas son dadas al usuario aun cuando el día original pedido esta disponible y es aceptado.

Las fechas alternativas son clasificadas por orden de interés y su impacto con en los ingresos y beneficios netos para el hotel que también son mostrados al usuario.

Ez-COMPETE™

No es un secreto que el sector hotelero es cada día más y más competitivo. Cadenas Hoteleras en todo el mundo perciben la presión para incrementar los márgenes de ganancias y a su vez una falta de control sobre sus ventas y canales de distribución debido a la diversificación de los canales. Los hoteles con poca disciplina en su estrategia de precios y ofreciendo precios al mercado al azar, pueden rápidamente perjudicar la marca.

EZ-COMPETE™ es un módulo único y adicional que permite automáticamente una amplio análisis sobre el comportamiento de los precios de la competencia a través de los canales de distribución "online". Si es usado en conjunto e integrado con el modulo de EzRMS™, EZCOMPETE™ permite controlar los precios e inventario del hotel inteligentemente en todos los canales de distribución.

SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE



OBJETIVOS

Los Objetivos de EZ-COMPETE™, módulo de Análisis sobre la Competencia es recibir información tan frecuentemente como el usuario desee sobre la competencia – con un a lista de precios de portales de Internet (incluyendo GDS) del propio hotel y de la competencia. El usuario puede ver los precios de la misma forma que el cliente al acceder a las páginas Webs. Se puede:

- Localizar todas los canales de distribución "online" consecuentemente y sistemáticamente
- Comprobar la posición de precios del hotel con las oferta de la competencia regional
- Permitir ver detalladamente las ofertas de la competencia y sus condiciones de venta
- Controlar el impacto del "Yield" en diferente modelos de ingresos "online"
- Crear un sistema de alerta, donde se selecciona la información deseada, y esta misma es enviada automáticamente por email al usuario

Hay que asegurar que los precios ofrecidos en los diferentes canales de distribución estén en línea con la política del hotel y con las ofertas de la competencia. De esta forma se elimina el tiempo consumido en visitar las páginas Webs para investigar y registrar los precios de la competencia. EZ-COMPETE™ contiene un sistema automatizado que facilita el acceso a varios canales donde el inventario del hotel es ofrecido al público para:

- Proteger la integridad de la marca del hotel
- Controlar y guardar los márgenes de ganancias para evitar excesivos descuentos
- Incrementar el "Yield" con precios competitivos
- Ofrecer mas transparencia en los futuros ingresos y el potencial de ganancias
- Detectar la oportunidad de aumentar los márgenes de "Yield" en los canales de distribución
- Controlar los canales "online" viendo que ofertas son vendidas

Información personalizada

Utilizar EZ-COMPETE™ es fácil y simple de manejar como el módulo de EzRMS™ Internet Product Suite – es realmente fácil – Easy! Simplemente se elige una de las siguientes métricas para crear un informe personalizado que este en línea con la gestión de los canales de distribución y requisitos del Hotel

- La competencia que se desea seguir de cerca
- Las páginas Webs (incluyendo GDS) que se desea controlar
- La marcas de páginas Webs que se desea controlar
- La región o ciudad que se quiere localizar

Gestión de informes

Todos los informes pueden ser vistos por página Web, por hotel o por día. Cada Informe puede ser configurado en conjunto con EzRMS™ o estrategias de "Yield" y gestión de distribución y ser analizadas por:

- Categoría de precio/tarifas
- Categoría de yield
- Reservas con anticipación
- Precios ofrecidos diariamente
- Variante de precios
- Categoría de habitación
- Pronósticos de futuros horizontes
- Múltiples estancias
- Disponibilidad del precio más bajo

EZ-CONTRACT™

EZ-CONTRACT™ es un módulo de decisión de apoyo que ofrece un acercamiento matemático para cuantificar los beneficios de contratos en vigor y contratos con la posibilidad de ser firmados por el establecimiento, ofreciendo al Departamento de Ventas del hotel con un grupo amplio de estadísticas y recomendaciones. EZ-CONTRACT™ es una valiosa aportación para estrategias de evaluación, contratos y negociaciones a corto y largo plazo.

OBJETIVOS

El Objetivo de EZ-CONTRACT™ módulo de apoyo de decisión, es medir el rendimiento e cumplimiento de una categoría de clientes, llamados "Contratos".

EZ-CONTRACT™ desempeña las siguientes funciones:

- Análisis históricos del rendimiento e cumplimiento de los contratos en vigor
- Propone revisiones de términos y condiciones en los contratos actuales para un futuro periodo (re-contratación)
- Evalúa las oportunidades de firmar un nuevo contrato para un futuro periodo

En este módulo, aplicamos las misma técnicas de optimización que las usadas en el módulo EzRMS™.

EZ-CONTRACT™ ofrece al Departamento de Ventas posibles alternativas de cambiar los términos y condiciones de contrato, permitiendo al establecimiento preparar el inventario para una optimización a corto plazo a través de desplazar los negocios contratados a periodos adecuados y ajustar las condiciones de contrato en consecuencia. Como resultado el establecimiento respetará más fácilmente la garantía de disponibilidad dada a sus clientes, ya que los clientes en contratación habrían requerido específicamente llenar con su cupo estos periodos.

Rendimientos históricos de contratos

Para contratos en vigor, EZ-CONTRACT™ analiza el comportamiento del cliente y separa el rendimiento por día, semana, mes y año.

Estas medidas cuantitativas sobre el rendimiento son conducidas en base a la total demanda histórica del establecimiento, e demanda histórica con sus variable

calculadas por EzRMS™. Para su posterior comparación sobre estudios de escenarios de demanda "Con" y "Sin" demanda contratada.

Las estrategias del cliente para el establecimiento son tomadas en consideración también, ya que estas mismas están estipuladas en las condiciones de venta.

Pronósticos de rendimientos para futuras contrataciones

Para contratos en vigor, EZ-CONTRACT™ proyecta (por fecha, día de la semana y periodo de estación) el comportamiento histórico del cliente y pronostica el rendimiento que tendrá en un futuro periodo, teniendo en consideración nuevos precios y condiciones de volumen.

Para la evaluación de oportunidades de nuevos contratos, EZ-CONTRACT™ utiliza las características del comportamiento del cliente (por día, por día de semana, mes y temporada) para facilitar la toma de decisiones en el Departamento de Ventas.

Los resultados esperados son medidos cuantitativamente y procesados en base al pronóstico de demanda y sus variables calculadas por EzRMS™. Una vez realizas las comparaciones con diferentes escenarios de probabilidad de demanda "Con" y "Sin" contratos. El usuario puede hacer presupuestos en ambas formas, como "nuevo contrato" (el con trato es nuevo y no esta entrado en el pronóstico de demanda) o como "contrato renovado" (el contrato ya tienen un cupo asignado y esta entrado en el pronóstico de demanda, y si este es aceptado, reemplazara toda o parte de la demanda asignada a este mismo).

Las estrategias del cliente para el establecimiento son tomadas en consideración también, ya que estas mismas están estipuladas en las condiciones de venta.

Ez-BUDGET™

Ez-BUDGET™ es un módulo de apoyo de decisión y simulación que ofrece un acercamiento matemático para la evaluación y preparación de posibles situaciones con el presupuesto de ventas del hotel, utilizando como base los mismos elementos. Ez-BUDGET™ proporciona al personal del hotel con estadísticas y recomendaciones sobre presupuestos, siendo así una valiosa aportación para la coordinación de Revenue & Yield Management (Gestión de Ingresos) en el departamento de ventas si se usa en conjunto con EzRMS™.

OBJETIVOS

El Objetivo de Ez-BUDGET™ módulo de apoyo de decisión, es el pronóstico diario de las características y tendencias de la demanda, ofreciendo la oportunidad al hotel o cadena hotelera de conseguir los objetivos establecidos en el presupuesto.

Ez-BUDGET™ desempeña las siguientes funciones:

- Sugiere y calcula diariamente el pronóstico de la demanda de ventas ofreciendo un punto de vista más realista donde basar su toma de decisiones y conseguir los objetivos estipulados en el presupuesto.
- El método de pronóstico de ventas se vincula a otros pronósticos ofrecidos por EzRMS™ (volumen de reservas, cancelaciones)
- Permite construir un numero ilimitado de posibles presupuestos y evalúa el impacto de estos sobre la demanda ("Que pasaría si")

Ez-BUDGET™ también proporciona recomendaciones par la mejora de la estructura de tarifas (Rate Grid) usadas por el hotel.

En este módulo, usamos las misma técnicas de optimización que las usadas en el módulo EzRMS™.

En muchos hoteles, el tardío inicio de controles de Revenue Management en el PMS/CRS nos lleva a la falta de habilidad para obtener el máximo de ingresos adicionales usando técnicas de Revenue & Yield Management . Ez-BUDGET™ añade a estas técnicas de Revenue & Yield Management un método capaz de iniciar los controles del PMS/CRS con varios años de anticipación.

Macro pronóstico

Además de los pronósticos de EzRMS™ (basados en datos de reservas históricos y presentes), Ez-BUDGET™ permite al usuario elaborar micro pronósticos basados en situaciones generales del presupuesto.

En caso que el presupuesto este definido en los sistemas de PMS/CRS, esta información es automáticamente extraída y Ez-BUDGET™ se alimenta con el presupuesto por defecto. Por otra parte si un tipo de presupuesto tiene que ser analizado, Ez-BUDGET™ utilizara el "Interface" que extraerá la información requerida mensualmente (Informes Estadísticos de Segmentación de Mercado por Habitación Ocupada, Número de Clientes por Habitación, Ingresos generados por Habitación e Ingresos adicionales) desde el PMS vía Internet y elabora el presupuesto requerido por el usuario.

Posteriormente, Ez-BUDGET™ determinara el presupuesto diario y mensual permitiendo al modulo el calculo del presupuesto automáticamente. Esta utilidad hace uso de los comportamientos de la demanda histórica y los eventos especiales que se esperan para un futuro.

Ez-BUDGET™ utiliza el módulo de optimización de EzRMS™ para calcular el presupuesto. Así mismo se pueden hacer comparaciones de presupuestos con diferentes escenarios y estos mismos ser visualizadas usando "Interface".

Además Ez-BUDGET™ permite al usuario ver el presupuesto inicial del hotel, la evolución de cambios y variables realizadas a lo largo del año, pudiendo así mismo cuantificar y evaluar dichas modificaciones y pronosticar el presupuesto final.

SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE
SIMPLE / POWERFUL / EFFECTIVE



Pricing

Ez-BUDGET™ contiene un módulo de precios, que proporciona recomendaciones para mejorar la estructura de tarifas (Rate Grid) usadas por el Hotel.

El modelo de precio determina la estructura óptima de tarifas que son ofrecidas en base a la elasticidad de precio y demanda. Todo ello teniendo en cuenta la capacidad limitada del hotel. La elasticidad de precio y demanda es calculada internamente y automáticamente por Ez-BUDGET™.

Ez-BUDGET™ ofrece recomendaciones sobre que tarifas vender en base al impacto que estas mismas tendrá sobre la demanda, estos cálculos son realizados automáticamente por Ez-BUDGET™

Ez-SIM™

Ez-SIM™ ofrece un módulo de simulación, un acercamiento matemático para cuantificar los beneficios las estrategias de Revenue Management (Gestión de Ingresos) del un Hotel en base a la demanda y características de este mismo. Ez-SIM™ facilita al equipo de Dirección e Revenue Management la capacidad de evaluar diferente simulaciones sobre el impacto de un hotel bajo la implementación de un Sistema de Revenue & Yield Management (Gestión de Ingresos)

En otras palabras, Ez-SIM™ es el ideal modelo de apoyo de decisión para asistir al hotel en determinar estrategias y prioridades para generar más ingresos con la implementación de un Sistema de Revenue Management

Objetivos

El objetivo del módulo de apoyo de decisión de Ez-SIM™ es medir el impacto que supondría de la implementación de Controles Manuales de Revenue Management que el Hotel hace uso a través del Sistema PMS (Property Management System) CRS (Sistema Central de Reservas) al cambio de un Sistema de Revenue Management

El nivel adicional de ingresos generado por el Sistema de Revenue Management dependerá de lo siguiente:

- De las características de demanda del Hotel ("Pick-Up, modelos de comportamiento en cancelaciones, demanda, tarifas, periodo de estancia....)
- La exactitud del pronostico
- Los tipos de controles usados en los Sistemas PMS/CRS (precio mínimo/máximo, restricciones de estancia mínimos/máximos días, limites de reservas...)

- La frecuencia con que los controles de ventas, mencionados anteriormente y pronósticos son actualizados en el los Sistemas PMS/CRS
- La estrategias de la competencia

Ez-SIM™ proporciona el siguiente apoyo a la toma de decisiones:

- Analiza el impacto económico de la diferencial/exactitud de pronóstico
- Analiza el impacto económico de los controles de previsión
- Analiza el impacto económico del modelo de control usado en el Sistema de Revenue Management y en los Sistemas PMS/CRS. Ez-SIM™ analiza controles conocidos como " Bid Price", "Nesting and Partitioning", Controles de duración de estancia (Máximo/Mínimo, Abrir/Cerrar ...)
- Analiza el impacto económico sobre la frecuencia de actualizar los controles, y utilizar estos mismo entre otros controles disponibles
- Analiza el impacto económico de las Estrategias de Revenue Management de la competencia a través del modelo de clientes

En este módulo, aplicamos las misma técnicas de optimización que las usadas en el módulo EzRMS™.

Según las características de la demanda del establecimiento, Ez-SIM™ seleccionará los tipos de controles mas adecuados que pueden ser utilizados en los sistemas PMS/CRS y también determinara la frecuencia que estos mismo necesitaran ser actualizados.

Descripción

Primero, Ez-SIM™ genera el flujo de la total demanda (tipos de peticiones, días solicitados, cancelaciones, duración de estancias, tarifas, clientes por habitación) para el periodo que necesita ser analizado. Este flujo de demanda es generado sin asunciones en términos de quien reservara primero entre las tarifas altas/bajas... etc.)

Después dependiendo de los controles utilizados y la capacidad limitada del hotel, Ez-SIM™ aceptará o denegará el flujo de reservas.

Una vez estos periodos han sido definidos (con un día o varios días de antelación), Ez-SIM™ volverá a pronosticar la demanda y optimizar para volver a calcular los controles que necesitan ser implementados en el sistema. El flujo de demanda del siguiente periodo será procesado en base a estos nuevos controles hasta la siguiente optimización.

Finalmente, esta simulación es procesada para todos los escenarios seleccionados de controles y Ez-SIM™ realizara comparaciones entro estos mismo y presentara cual de estos escenarios ofrecen los controles mas adecuados para su implementación.

Ez-SIM™ "Interface" permite al usuario las siguientes evaluaciones de Reservas, Controles, Pronósticos por cada una de las estrategias seleccionadas por cada día antes del día de llegadas

¿Por qué EzRMS™?

- Aumento de ingresos maximizando la ocupación y protegiendo las tarifas cuando es necesario.
 - Incremento neto mínimo típico entre un 4 y 7% desde el primer año.
 - Informes estadísticos tanto futuro, presente como histórico.
 - Previsión de demanda detallada para ayudar las iniciativas de ventas y marketing.
- Análisis de la competencia tanto en Internet como en GDS para reaccionar ante las influencias del mercado.
 - Análisis de grupos para evaluar el impacto que tendrían en nuestra ocupación e ingresos.
 - Análisis de series proporcionando el impacto que producirían en nuestro hotel.
- Acceso a informes en tiempo real de diferentes hoteles para una cadena desde la sede central.

"Desde la presentación inicial, implementación, formación y soporte técnico que hemos recibido de EasyRMS, sabíamos que habíamos tomado la decisión correcta de escoger esta compañía para ayudarnos en el Revenue Management."

The Inn at Harvard & The Harvard Square Hotel

"EzRMS nos permite gestionar eficaz y rápidamente nuestro PMS y sistemas GDS mediante el sistema de carga automático. Le Hotel Bristol quedo impresionado con el equipo de EasyRMS y el sistema ASP, además de lo fácil que es usarlo y entenderlo por todo el staff. Estamos encantados con EzRMS y nos esta ayudando a situarnos en una mejor posición en el mercado de Paris."

Le Hotel Bristol, Paris

"EzRMS es una excelente herramienta de trabajo para nosotros – ahora tenemos un mayor control de nuestra disponibilidad, restricciones y duración de estancia. Lo usamos a diario para la carga de los controles de ventas en nuestro PMS Brilliant lo que nos ahorra mucho tiempo, pero la mejor parte del sistema es el nivel de aciertos en su pronostico. Lo recomiendo enormemente."

Express By Holiday Inn Hammersmith



(Ez) Revenue Management Solutions Ltd.
2nd Floor, New Liverpool House,
15 Eldon Street,
London, UK. EC2M 7LD
Tel: +44 (0) 20 7495 0773
Fax: +44 (0) 20 7495 7725

www.EasyRMS.com

