

¿Qué es Revenue Management?

Básicamente es una técnica que consiste en la obtención de datos históricos relacionados con la actividad del hotel para analizarlos y de esta forma, poder interpretar tendencias, calcular forecast...

La información obtenida la podremos utilizar **para aplicar estrategias** que permitan vender al establecimiento hotelero de la forma más rentable posible en el canal de distribución adecuado, así como establecer las políticas de precios en función de la demanda, el segmento de cliente, etc.

Conexión dataHotel y Revenue Management Dataria

Toda la información que necesita Revenue para realizar los análisis y cálculos necesarios, la proporciona dataHotel de manera automática y eficaz a partir de todas las reservas recogidas en el PMS. La integración con Dataria, la mejor plataforma de Revenue Management, permite enviar precios y disponibilidades para cada fecha y tipo de habitación y a su vez, recibir los precios calculados por la plataforma para poder aplicarlos y enviarlos a las OTAS.

¿Cómo funciona?

Desde Configuración Channel dataHotel, podremos elegir que tarifa / precios definidos en Dataria RM se enviarán a los canales dependiendo del tipo habitación.

Channel	PMS	Reg. alimenticio	Reg. niños	Bidireccional	Valor	Tarifa/Precio	Tarifa base	Offset	Disp.Base
Doble 2 Camas	DOBLE 2 CAMAS	(Ninguno)	(igual)	Disponibilidad			150,00		
RO	DOBLE 2 CAMAS	SA	(igual)	(Tarifa)	10480		R/PO1: Según la o		
BB	DOBLE 2 CAMAS	AD	(igual)	(Tarifa)	10418		(Precio directo)		
BB NR	DOBLE 2 CAMAS	AD	(igual)	(Tarifa)	10419				
EB	DOBLE 2 CAMAS	SA	(igual)	(Tarifa)	10481				
1 RO	DOBLE 2 CAMAS	SA	(igual)	(Tarifa)	O:1/10480				
1 BB	DOBLE 2 CAMAS	AD	(igual)	(Tarifa)	O:1/10418				
1 BB NR	DOBLE 2 CAMAS	AD	(igual)	(Tarifa)	O:1/10419				
1 EB	DOBLE 2 CAMAS	SA	(igual)	(Tarifa)	O:1/10481				
Doble Matrimonio	DOBLE MATRIMONIO	(Ninguno)	(igual)	Disponibilidad					

a/Precio	Tarifa base	Offset	Disp.Base
150,00	R/PO1: Según la o		

(Precio directo)

R/PO1: Según la ocupación de mi establecimiento, teniendo en cuenta festivos y fines de semana - Doble estándar

R/PO2: Decreciente en base a antelación, con subida para última hora - Doble estándar

R/PO3: Según la ocupación de mi establecimiento - Doble estándar

Se podrán recuperar los precios propuestos por Revenue Management en función de la tarifa asignada a cada tipo de habitación. El sistema permitirá de todas formas, cambiar la tarifa a aplicar, aunque no esté asignada a ese tipo.

Guardar y Enviar Recuperar Tarifas Channel Recuperar Precios Revenue

Recuperar Dispo. Channel Cerrar

Clic aquí

Enviar a Channel

2 Camas	Doble 2 Camas (€)									
3LE ESTANDAR	RD [01]	BB	BB NR	EB	1 RD	1 BB	1 BB NR	1 BB NR	1 BB NR	1 BB NR

Tarifas disponibles desde revenue

- 01: Según la ocupación de mi establecimiento, teniendo en cuenta festivos y fines de semana - Doble estándar
- 02: Decreciente en base a antelación, con subida para última hora - Doble estándar
- 03: Según la ocupación de mi establecimiento - Doble estándar
- Mostrar todas

Al recuperar los precios desde el Revenue se cargarán de forma automática en el PMS permitiendo el sistema modificarlos en caso de considerarse necesario, informando visualmente al usuario tanto en el PMS como en Dataria, del precio que ha sido modificado manualmente.

Conexión Channel 2.0

General

Regla disp/precios: Precios Estándar

Borrar selecciones Guardar y Enviar Recuperar Tarifas Channel Recuperar Precios Revenue

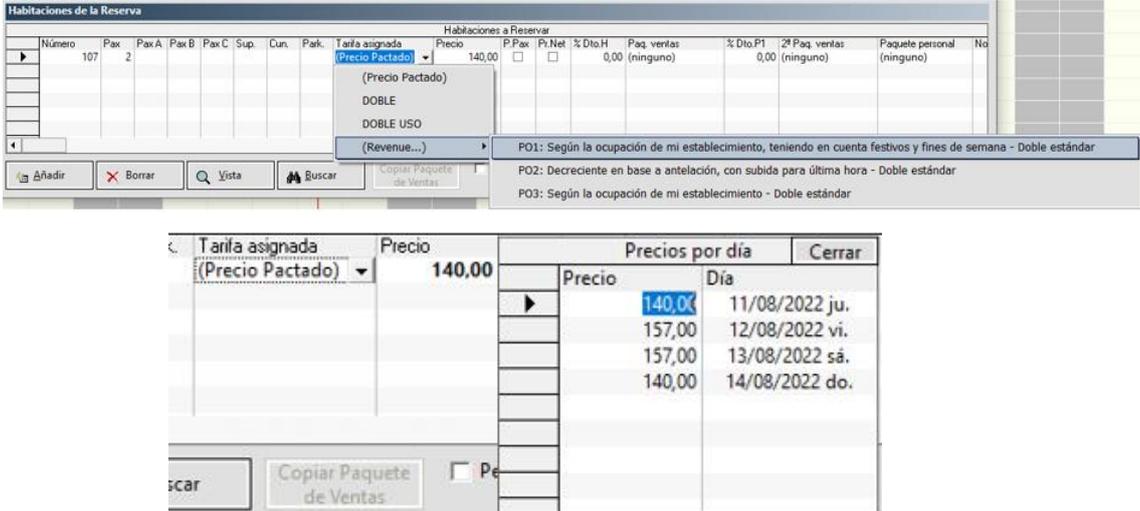
Administrador todos los precios Ver sólo precios Recuperar Dispo. Channel Cerrar

Tarifa PO1 actualización 08/09/22 14:10:02

Fecha	Individual (€)	Doble 2 Camas (€)									
08/09/2022	Individual	RD	BB	BB NR	EB	DOBLE 2 CAMAS	RD [01]	BB	BB NR	EB	1 RD
09/09/2022	(...)	90,00					86,00				
10/09/2022	(...)	90,00					114,00				
11/09/2022	(...)	90,00					114,00				
12/09/2022	(...)	90,00					90,00				
13/09/2022	(...)	90,00					86,00				
14/09/2022	(...)	90,00					86,00				
15/09/2022	(...)	90,00					86,00				
16/09/2022	(...)	90,00					114,00				
17/09/2022	(...)	90,00					114,00				
18/09/2022	(...)	90,00					86,00				
19/09/2022	(...)	90,00					86,00				
20/09/2022	(...)	90,00					86,00				
21/09/2022	(...)	90,00					86,00				
22/09/2022	(...)	90,00					86,00				
23/09/2022	(...)	90,00					114,00				
24/09/2022	(...)	90,00					114,00				
25/09/2022	(...)	90,00					86,00				
26/09/2022	(...)	90,00					86,00				
27/09/2022	(...)	90,00					86,00				
28/09/2022	(...)	90,00					86,00				
29/09/2022	(...)	90,00					86,00				
30/09/2022	(...)	90,00					123,00				
01/10/2022	(...)	90,00					123,00				
02/10/2022	(...)	90,00					86,00				
03/10/2022	(...)	90,00					86,00				

Todos los precios indicados se enviarán directamente al Channel Manager que a su vez enviará a las OTAS.

Si introducimos reservas directamente en el PMS se podrá seleccionar la tarifa Revenue mas indicada para poder recuperar los precios diarios que correspondan al tipo de habitación y la tarifa indicada.



The screenshot shows the 'Habitaciones de la Reserva' window. A dropdown menu is open for 'Tarifa asignada', showing options: '(Precio Pactado)', 'DOBLE', 'DOBLE USO', and '(Revenue...)'. Below the table, there are notes: PO1: Según la ocupación de mi establecimiento, teniendo en cuenta festivos y fines de semana - Doble estándar; PO2: Decreciente en base a antelación, con subida para última hora - Doble estándar; PO3: Según la ocupación de mi establecimiento - Doble estándar.

Tarifa asignada	Precio	Precios por día		Cerrar
(Precio Pactado)	140,00	Precio	Día	
		140,00	11/08/2022 ju.	
		157,00	12/08/2022 vi.	
		157,00	13/08/2022 sá.	
		140,00	14/08/2022 do.	

Actualización datos en Dataria desde dataHotel

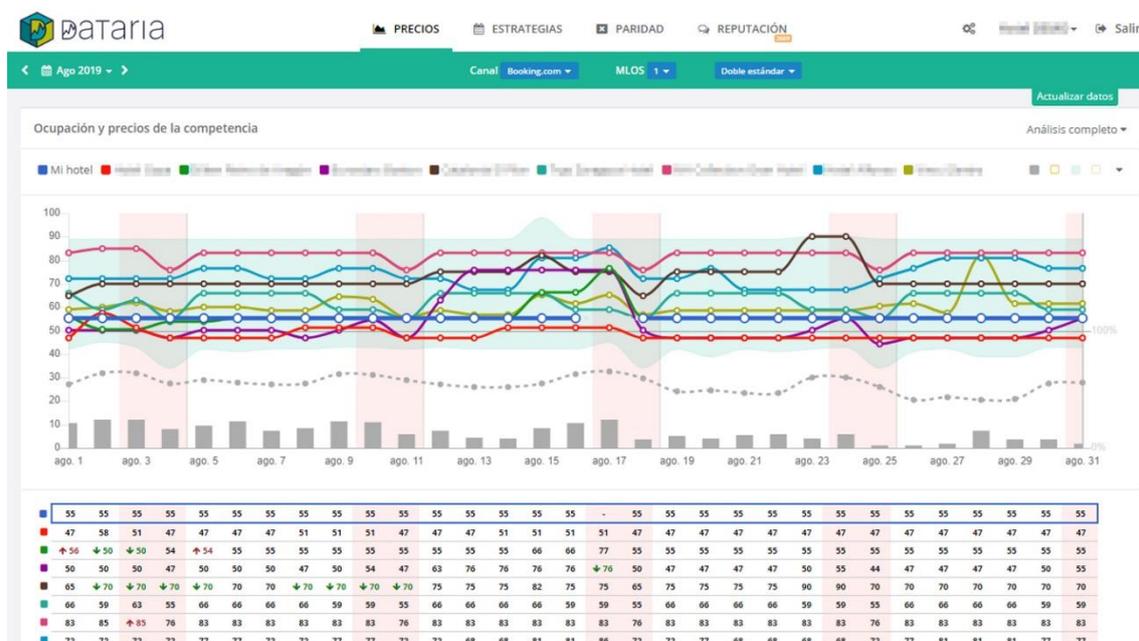
La comunicación entre ambas plataformas es directa y automática, cualquier reserva que entre en el PMS desde el Channel, se cree manualmente en el sistema o incluso, las recepciones creadas sin reserva previa, se enviaran a Dataria Revenue Management manteniéndole en cada momento informado de los cambios que se realizan en PMS dataHotel.

Nuestros módulos de Revenue Management

Rate Shopper

Compara los precios de tu competencia de un vistazo. Todas las variaciones en los precios de las habitaciones de tus competidores en tiempo real.

Utiliza los filtros de canal, tipo de habitación, MLOS... y obtén la información más precisa posible. Averigua los precios de días pasados para cada habitación con el histórico detallado, y compáralos entre ellos.



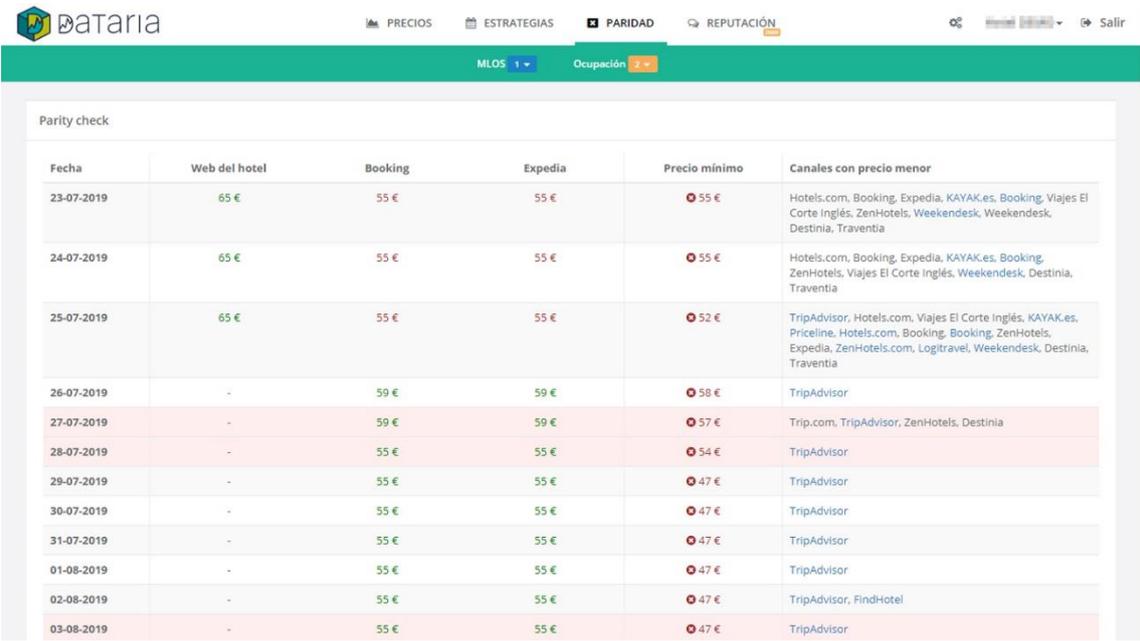
Información adicional en tu *set competitivo*: rango de precio máximo y mínimo de tu competencia y de la zona, media de los competidores, ocupación actual de la zona y los competidores ...

Beneficios:

- Rate Shopper intuitivo y visual
- Hot Dates: configura tu Compset como quieras y vigila cualquier fecha posible.
- Compset Extendido: Precios de todo el año en todos los planes.

Parity Check

Controla el precio al que se venden tus habitaciones en otros canales. Descubre desviaciones para poder atajarlas y reforzar tu canal directo. Evidencia la disparidad con la captura de pantalla de los canales en el momento del análisis.



The screenshot shows the Parity Check tool interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'Bataria' and several menu items: PRECIOS, ESTRATEGIAS, PARIDAD (highlighted), and REPUTACIÓN. Below the navigation bar, there are filters for 'MILOS' (set to 1) and 'Ocupación' (set to 2). The main content area is titled 'Parity check' and contains a table with the following columns: Fecha, Web del hotel, Booking, Expedia, Precio mínimo, and Canales con precio menor. The table lists data for dates from 23-07-2019 to 03-08-2019. The 'Web del hotel' column shows a price of 65 € for the first three dates and '-' for the rest. The 'Booking' and 'Expedia' columns show prices of 55 € and 59 € respectively. The 'Precio mínimo' column shows a range from 52 € to 58 €. The 'Canales con precio menor' column lists various travel agencies and websites.

Fecha	Web del hotel	Booking	Expedia	Precio mínimo	Canales con precio menor
23-07-2019	65 €	55 €	55 €	55 €	Hotels.com, Booking, Expedia, KAYAK.es, Booking, Viajes El Corte Inglés, ZenHotels, Weekendsk, Weekendsk, Destinia, Triventia
24-07-2019	65 €	55 €	55 €	55 €	Hotels.com, Booking, Expedia, KAYAK.es, Booking, ZenHotels, Viajes El Corte Inglés, Weekendsk, Destinia, Triventia
25-07-2019	65 €	55 €	55 €	52 €	TripAdvisor, Hotels.com, Viajes El Corte Inglés, KAYAK.es, Priceline, Hotels.com, Booking, Booking, ZenHotels, Expedia, ZenHotels.com, Logitravel, Weekendsk, Destinia, Triventia
26-07-2019	-	59 €	59 €	58 €	TripAdvisor
27-07-2019	-	59 €	59 €	57 €	Trip.com, TripAdvisor, ZenHotels, Destinia
28-07-2019	-	55 €	55 €	54 €	TripAdvisor
29-07-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor
30-07-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor
31-07-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor
01-08-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor
02-08-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor, FindHotel
03-08-2019	-	55 €	55 €	47 €	TripAdvisor

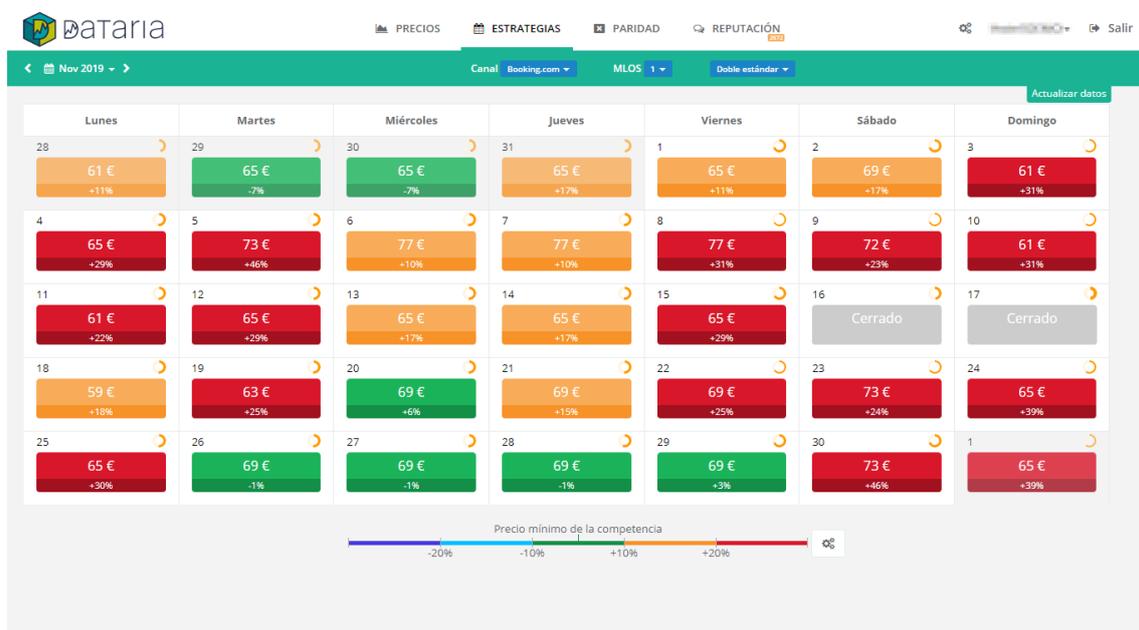
Mejora la imagen de tu hotel con precios homogéneos en Internet, evita que la percepción del cliente sea negativa con grandes diferencias de precios.

Beneficios:

- Vigila los precios de tus habitaciones en todos los canales.
- Ahorra tiempo: de un vistazo puedes comprobar el estado de las disparidades incluso en canales que no conoces.
- Refuerza la imagen de tu hotel y tu canal directo: mantener la homogeneidad es clave para ofrecer una imagen más seria y profesional.

Validador de estrategias

Comprueba cómo funciona tu política de precios. Averigua de manera visual cómo están tus precios actuales respecto a distintas estrategias. Configura qué estrategias quieres verificar (haciendo uso o no de los precios de la competencia) y el rango de variación con respecto a ese precio objetivo.



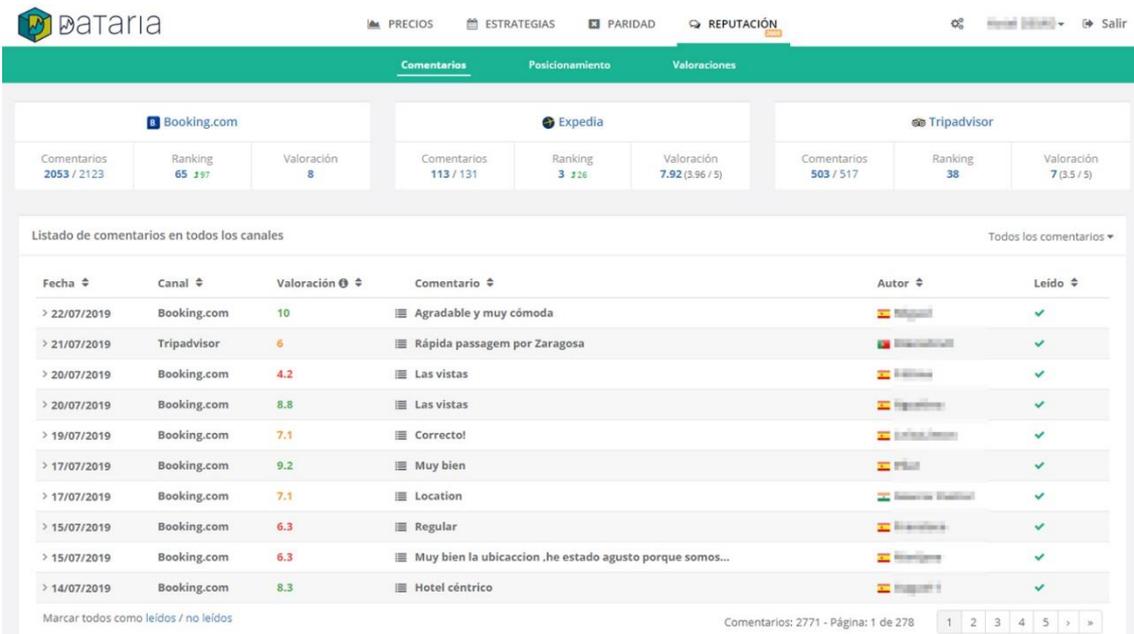
Rápidamente puedes conocer el posicionamiento de tus precios y la ocupación en tus competidores y en la zona.

Beneficios:

- Conoce tu posición estratégica en el mercado.
- Descubre posibles oportunidades: sin competencia, precios muy inferiores a tu competencia...
- Establece tus propias estrategias en la parte de configuración para personalizar el validador.

Reputación Online

Conoce qué opinan tus clientes de tu hotel. Todos los comentarios en la misma plataforma, lo que facilita encontrar tendencias en distintos aspectos de tu negocio. Averigua la posición de tu hotel en el ranking de posicionamiento orgánico de las OTAs.



The screenshot displays the Dataria Reputation Online interface. At the top, there is a navigation bar with the Dataria logo and menu items: PRECIOS, ESTRATEGIAS, PARIDAD, and REPUTACIÓN. Below this, there are three tabs: Comentarios, Posicionamiento, and Valoraciones. The main content area is divided into three columns for Booking.com, Expedia, and Tripadvisor, each showing the number of comments, ranking, and average rating. Below these columns is a table titled 'Listado de comentarios en todos los canales' with columns for Fecha, Canal, Valoración, Comentario, Autor, and Leído. The table lists several reviews with their respective dates, channels, ratings, and content. At the bottom, there is a footer with the text 'Comentarios: 2771 - Página: 1 de 278' and a pagination control.

Fecha	Canal	Valoración	Comentario	Autor	Leído
> 22/07/2019	Booking.com	10	Agradable y muy cómoda	Belleguati	✓
> 21/07/2019	Tripadvisor	6	Rápida passagem por Zaragoza	BlancaBorja	✓
> 20/07/2019	Booking.com	4.2	Las vistas	Belleguati	✓
> 20/07/2019	Booking.com	8.8	Las vistas	Belleguati	✓
> 19/07/2019	Booking.com	7.1	Correcto!	Belleguati	✓
> 17/07/2019	Booking.com	9.2	Muy bien	Belleguati	✓
> 17/07/2019	Booking.com	7.1	Location	Belleguati	✓
> 15/07/2019	Booking.com	6.3	Regular	Belleguati	✓
> 15/07/2019	Booking.com	6.3	Muy bien la ubicacion ,he estado agosto porque somos...	Belleguati	✓
> 14/07/2019	Booking.com	8.3	Hotel céntrico	Belleguati	✓

Descubre las valoraciones de los clientes en cada apartado de tu hotel, recogido de los canales más importantes. Analiza los aspectos vitales del hotel (limpieza, servicio, confort...); la manera más sencilla de detectar tendencias negativas que solventar.

Beneficios:

- Histórico de comentarios desde el registro del hotel en el canal: ordenados, filtrados, con traductor automático...
- Averigua el puesto que ocupa tu establecimiento en el ranking de búsqueda de las OTAs.
- Todas las valoraciones recibidas de tus clientes para contar con el *feedback* más valioso.

Business Intelligence

Todos los KPI e indicadores necesarios para la gestión diaria de tu hotel. Gracias a la integración con el PMS, dispondrás de información esencial pormenorizada y en tiempo real: procesamos la información que está disgregada en todos tus sistemas para mostrártela de forma que ayude a fijar la estrategia adecuada. Mediante la visualización segmentada de la información es posible tomar las decisiones correctas para cada tipología de clientes. Comparando los datos actuales con los históricos se puede medir el impacto de las elecciones tomadas así como verificar los progresos realizados.

Precio Óptimo

Utiliza nuestro algoritmo para descubrir el precio óptimo para cada habitación en cada momento. Nuestro objetivo es vender todas tus habitaciones al mejor precio posible, e incrementar así su rentabilidad. Puedes basar con seguridad tu estrategia en el precio que te sugerimos (calculado con precisión gracias a la información de toda la herramienta: Rate Shopper, Parity Check, Reputación Online, Business Intelligence...) o definir tu propio algoritmo de precio óptimo.

Las Hot Dates que definas para crear el Compset a medida también afectarán al módulo de precio óptimo. Al disponer de información en tiempo real durante los días elegidos para crear una Hot Date, contaremos con información actualizada con la que calcular un precio óptimo para esas fechas. De esta manera toda la herramienta se amolda a tus necesidades y decisiones.

Alertas tempranas

¿Cómo estar seguro de que todo está en orden? Sencillo: utiliza el sistema de alertas tempranas. Te notificarán si existen desequilibrios importantes con respecto a tu competencia, graves diferencias de tus precios con respecto a los mismos periodos de años anteriores, disparidades de tus precios con respecto a otro canal, un comentario o valoración muy negativo, ...

Sabemos que el tiempo para la gestión de tu hotel es primordial, y queremos que esta herramienta vigile la situación por ti