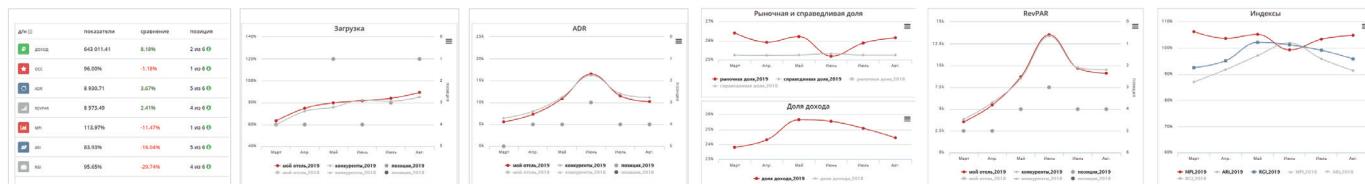


KPI BENCHMARKING – ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОДАЖ

Онлайн-инструмент для сравнения операционных показателей отеля с конкурентами



Благодаря нашему инструменту на ежедневной основе вы сможете оценивать ключевые операционные показатели работы вашего отеля с усредненными результатами работы выбранной группы конкурентов. Оцениваются:



Загрузка (OCC)



Средний тариф продажи номера (ADR)



Доход на доступный для продажи номер (RevPAR)

ОТКУДА БЕРУТСЯ ДАННЫЕ?

Каждый отель на ежедневной основе вносит в систему следующие показатели. Внесение может быть как ручным, так и автоматизированным*:

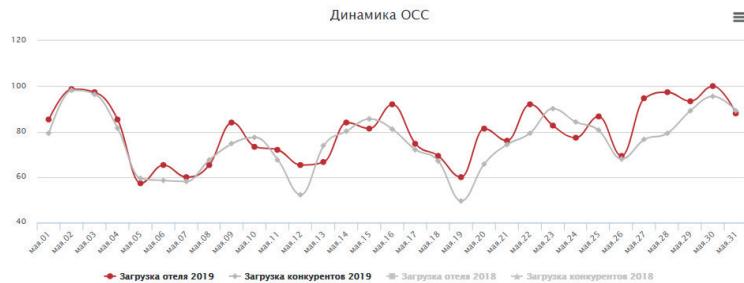
- | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| ✓ количество проданных номеров | ✓ выручка от проданных номеров | ✓ количество гостей |
| ✓ количество номеров на ремонте | ✓ общая выручка отеля | |
| ✓ количество бесплатных номеров | ✓ количество заездов | |

*Со многими PMS-системами есть автоматическая интеграция

СХЕМА ПРОЦЕССА РАБОТЫ



В результате отель получает возможность правильно оценивать собственные результаты продаж не только в сравнении с планом, бюджетом и личным ощущением, но и с тем, каких реальных результатов смогли достичь отели-конкуренты и получилось ли сработать лучше них.



ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ИНСТРУМЕНТ KPI BENCHMARKING:

1. Правильная и объективная оценка результатов работы отеля и его команды

Оценка происходит не только в сравнении с бюджетом, планом продаж, личным ощущением собственника или руководителя, но и с тем, что реально происходило на рынке и каких результатов достигли конкуренты.

2. Комплексность оценки продаж с учетом всех каналов, источников и сегментов

Система позволяет сравнивать результаты продаж не по какому-тоциальному каналу, источнику или сегменту бизнеса, а комплексно по всем направлениям как в вашем отеле, так и у конкурентов.

3. Возможность увеличения дохода с помощью правильной оценки тактики и стратегии продаж

Инструмент отражает объективную ситуацию на гостиничном рынке и позволяет вовремя увидеть возможности для оптимизации продаж с целью получения максимальной прибыли.

5. Автоматизация рутинной работы с отчетами и экономия времени сотрудников

Вы получаете статистику работы своего отеля в сравнении с конкурентами за прошлые периоды в любом разрезе, все отчеты содержат точную и наглядную информацию.

4. Комплексное планирование и прогнозирование продаж с учетом динамики показателей конкурентов

Данные системы позволяют сделать результаты прогнозирования и планирования будущих показателей более точными и учитывать не только внутренние данные отеля, но и динамику рынка.

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ ИНСТРУМЕНТА KPI BENCHMARKING



ДАННЫЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫ

Никто из участников обмена не видит показатели другого отеля в конкурентной группе. Каждый отель может использовать только усредненные данные по выбранным конкурентам.



АКТУАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

Показатели рассчитываются по всем каналам, источникам и сегментам, не только по отдельным OTA, корпоративным гостям, агентствам или группам.



ДОСТОВЕРНОСТЬ ДАННЫХ

Показатели вносятся самими участники рынка из своих гостиничных систем управления (ACU, PMS).



АКТУАЛЬНОСТЬ КОНКУРЕНТОВ

Конкурентная группа определяется так, чтобы она максимально соответствовала формату и особенностям вашего отеля для более корректной оценки результатов.

ПОДДЕРЖКА

Мы ежедневно помогаем пользователям системы в различных вопросах, возникающих во время работы с инструментом:

- Корректируем внесенные данные в случае каких-либо ошибок;
- Изменяем списки конкурентов в конкурентных группах при необходимости;
- Помогаем в разъяснении отчетов и интерпретации результатов продаж;
- Консультируем по вопросам использования данных системы в управлении доходом; и многое другое.

ДЛЯ ВСЕХ ОТЕЛЬЕРОВ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ БЕСПЛАТНЫЙ ТЕСТОВЫЙ ПЕРИОД В ТЕЧЕНИЕ 1 МЕСЯЦА, ЧТОБЫ ВЫ МОГЛИ УБЕДИТЬСЯ В ПОЛЕЗНОСТИ ДАННОГО ИНСТРУМЕНТА.

СТОИМОСТЬ ДЛЯ ОТЕЛЕЙ, ПОДКЛЮЧЕННЫХ С 01.07.2022

Стоимость лицензии на использование системы зависит от номерного фонда вашего отеля:

Номерной фонд	Квартал, руб.	Год, руб.
< 50 номеров	7 500	30 000
51 – 100 номеров	9 000	36 000
101 – 150 номеров	10 500	42 000
151 - 200 номеров	12 000	48 000
200 - 350 номеров	13 500	54 000
351 - 500 номеров	15 000	60 000
> 500 номеров	17 500	70 000