

Отельеры ждут новых решений

Быстро развивающиеся технологии диктуют определенные требования к отраслевым решениям, таким образом, в ближайшие годы ожидается переход на более современные программные продукты в гостиничном секторе. Сергей Дудин, генеральный директор компании «Эделинк», одного из лидирующих поставщиков программных решений для гостиничных предприятий, рассказал о тенденциях и перспективах развития рынка, существующих решениях компании и о планах на будущее.



Сергей Дудин,
генеральный директор
компании «Эделинк»

На сегодняшний день можно выделить следующие тенденции развития систем для рынка услуг гостеприимства:

- Переход на «облачные» технологии, это связано с радикальным снижением затрат на технологическую инфраструктуру предприятий.
- Отельеры хотят видеть в системе управления инструмент, который помогает продавать не только гостиничные номера онлайн, но и другие услуги, предоставляемые предприятием гостеприимства.
- Одним из важных параметров является возможность интегрировать систему управления гостиничным предприятием с различными смежными системами, причем не только от одного производителя.
- Мобильные носители — планшеты, смартфоны и т.д. — это не завтрашний, а сегодня

шний день, это новые возможности для отелей и новые вызовы для систем управления.

- Повышается заинтересованность в социальных сетях и использовании их для некоторых бизнес-процессов, например, для отправки гостям подтверждений бронирования, уведомлений о специальных предложениях и акциях.

Экспертные мнения практикующих отельеров позволяют сделать вывод, что управляющие готовы использовать возможности новых информационных технологий и ждут удобных современных решений от ведущих производителей.

Решения компании «Эделинк»

Наш продукт АСУ «Эдельвейс» является одним из лидирующих программных продуктов для гостиниц в России и странах ближнего зарубежья. На сегодняшний день мы насчитываем 340 клиентов. Следуя тенденциям рынка, мы постоянно совершенствуем и дорабатываем наш продукт для улучшения эффективности использования.

В этом году была доработана функциональность системы в разрезе планирования мероприятий: возможность быстро забронировать на любую дату сложное мероприятие, состоящее из резервирования различных ресурсов отеля, быстрое выставление общего счета за

все услуги отеля для групп и индивидуальных гостей, гибкая отчетность.

Для отелей, которые сдают номера на базе почасовой основы, оптимизирована работа с графической «шахматкой»: расширены возможности по переключению масштаба таким образом, чтобы можно было легко бронировать номер и на два-три часа, и на несколько суток. В новой версии системы наглядно отображаются ранние заезды и поздние выезды. И в дополнение — автоматический контроль и предупреждение пользователя о возможных «накладках» по времени заезда и освобождения номеров при высокой загрузке отеля.

Рост продаж через Интернет требует расширения возможностей для интеграции с каналами продаж. Одним из новых интерфейсов является полностью автоматизированный обмен данными с системой-менеджером каналов продаж Wubook. Все настройки квот и тарифов можно проводить в АСУ «Эдельвейс», а бронирования от Booking.com и множества других систем автоматически загружаются в программу автоматизации отеля.

Также значительные доработки были сделаны в другом продукте нашей компании — системе онлайн-бронирования Web-booking.ru. Теперь гость может указать не только даты, но и время заезда и выезда на

первом шаге бронирования. Это учитывается системой при поиске свободных номеров для исключения накладок с заездом в номер, где есть проживающий гость с поздним выездом. Такие номера исключаются из результатов поиска. Появилась возможность передавать в Web-booking.ru несколько тарифов и вариантов питания из АСУ «Эдельвейс».

Планы на будущее

Сейчас мы ведем разработку продукта для автоматизации гостиничных предприятий нового поколения — **Hotel Manager Assistant Ecvi**. В рамках выставки «Отель-2013», которая проходила с 1 по 3 октября в Москве, была представлена первая версия программы.

HMA Ecvi — полноценная система для автоматизации бизнес-процессов гостиничного предприятия, которая отвечает всем требованиям, предъявляемым к современным АСУ. На новом витке развития наших продуктов мы пересмотрели сам подход к системе — она предназначена стать умным помощником, «цифровым партнером» в мире обмена информацией для любого работника отеля.

Ecvi полностью построена на веб-технологиях, позволяющих использовать все преимущества «облачных» решений. Учитывая разные подходы отельеров к информационным системам, новый продукт может работать

как через Интернет, так и во внутренней сети отеля.

HMA Ecvi версии 1.0 предназначена для малых отелей. Рынок малых отелей по-прежнему нуждается в полноценном продукте. В этой версии реализованы следующие компоненты: интерактивная графическая «шахматка» номерного фонда, карточка гостя, расчеты за проживание и дополнительные услуги, базовые отчеты, архив-справочник постоянных гостей и компаний, гибкая настройка тарифной политики и номенклатуры дополнительных услуг, интерфейс с фискальным регистратором. В дальнейшем, с постепенным наращиванием функциональности, решение будет предлагаться гостиничным предприятиям всех сегментов.

Стоимость продукта будет основана на арендной плате. Однако это не исключает возможности полноценного развертывания системы на стороне гостиницы в локальном режиме.

Смена поколений в сфере информационных технологий раскрывает перед участниками рынка большие возможности. Мы внимательно следим за всеми тенденциями. Эделинк обладает 15-летним опытом разработки, внедрения и сопровождения программных продуктов в сфере гостеприимства и уже сейчас делает реальные шаги в будущее.

Компании HRS.com и Ассог договорились о стратегическом партнерстве

Ассог, крупнейший гостиничный оператор в Европе, и HRS приняли решение о долгосрочном международном партнерстве.

Компании будут тесно сотрудничать как в туристическом, так и в корпоративном сегменте. Таким образом, 3500 отелей сети Ассог, от бюджетных до самых роскошных, уже доступны для бронирования по

всему миру на сайтах HRS.com, hotel.de и Tiscover.

В будущем все отели сети Ассог будут интегрированы с единым интерфейсом бронирования HRS.com. Это позволит синхронизировать все цены и информацию о свободных номерах. Также на бронирования во многих отелях Ассог будут распространяться корпоративные скидки, воспользоваться которыми смогут посетители сайтов HRS.com и hotel.de.

«Я очень рад, что мы продолжаем успешно развивать отношения с таким стратегически важным партнером. Сотрудничество с HRS обеспечит нам уверенное

присутствие на мировом рынке и значительно расширит существующий канал сбыта», — комментирует Жан-Люк Кретьен, вице-президент по продажам Ассог Hospitality Distribution & Loyalty.

Тобиас Пагге, главный управляющий HRS.com, добавляет: «Мы уверены в успехе нашего партнерства. Ассог является одним из крупнейших гостиничных операторов с огромным выбором отелей в разных ценовых категориях как для туристов, так и для деловых путешественников. А это значит, что мы сможем предложить нашим клиентам еще больше отелей по всему миру».

Red Coat Direct меняет представление об организации деловых встреч

Red Coat Direct, первое в своем роде приложение, разработанное для бренда Marriott Hotels, приходит в Европу, трансформируя процесс организации деловых встреч.

Приложение уже используется в 40 отелях США, в отелях бренда в Великобритании, внедряется в 31 европейской гостинице. Приложение помогает организаторам мероприятий вносить изменения в проект при помощи кнопки, не

выходя из конференц-зала. Приложение Red Coat Direct — это первое гостиничное приложение, которое поможет удовлетворить любой запрос организатора, в разумных, разумеется, пределах: от изменения температуры в зале, дополнительного кофе-брейка до переноса времени ланча или внесения новых блюд в меню.

К концу 2014 года приложение Red Coat Direct будет внедрено в 500 отелях по всему миру.

«Люди стали работать более мобильно и глобально, но до сих пор организация мероприятий оставалась консервативной. Мы переосмысливаем все аспекты этого бизнеса, начиная от физических размеров залов до процесса работы участников и организаторов, чтобы помочь

наилучшим образом организовать рабочий процесс», — сказала Пегги Роэ, вице-президент по операционным услугам бренда Marriott Hotels.

Приложение программируется для каждого мероприятия. Запрос может быть сделан не менее чем за три дня до его начала и даже во время его проведения. После того как запрос сделан, он направляется к координатору мероприятия и в тот отдел, который должен его выполнить.

Приложение доступно на устройствах с выходом в Интернет, включая iPhone, iPad, Android phones, Kindle Fire и ноутбуки, К 2014 году, когда начнется массовое применение приложения, заказы можно будет делать на 19 языках.



тел.: +7 (812) 457 0707, +7 (495) 638 5630 | www.edelink.ru

АСУ Эдельвейс
web-booking.ru



ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА