

Весь спектр деловых услуг В ОДНОМ «ФЛАКОНЕ»

Татьяна Сергеева,
руководитель
направления маркетинга
компании «Эделинк».

— В системе «Эдельвейс» есть специально разработанный модуль «Мероприятия», с помощью которого можно производить бронирования и продажи дополнительных ресурсов и услуг на почасовой основе, в том числе — продажу конференц-залов. С помощью полосок прокрутки в правой и нижней части окна программы пользователь может «пролистывать» список помещений, если он не умещается на экране, и перемещаться вперед и назад по времени суток и датам. Бронирования могут производиться как на текущий, так и на следующие дни.

Для пользователей, знакомых с модулем «План» (графический план комнаты), освоение модуля «Мероприятия» не должно представлять трудности. Настройки основных параметров работы модуля — список ресурсов, доступных для резервирования, тарифы, виды питания, напитков, дополнительное оборудование и услуги и прочее, настраиваются в соответствующих разделах модуля «Конфигуратор».

Для учета услуг питания, если таковые необходимы заказчику делового мероприятия, существует специальный раздел модуля, который предназначен для планирования предоставления дополнительных услуг в рамках выбранного мероприятия. Услуги условно разделены на три группы:

- Дополнительные услуги, куда может входить аренда дополнительного оборудования, инвентаря и т. п.
- Еда — здесь предлагается сформировать меню из блюд, ранее введенных в «Конфигураторе», или воспользоваться стандартным меню, которое также настраивается в модуле «Конфигуратор».
- Напитки — выбор напитков из списка, настроенного в модуле «Конфигуратор».

При добавлении в список дополнительной услуги имеется возможность задать ее стоимость, количество и указать время предоставления.

Начисление задолженности за услуги аренды помещения/ресурса и дополнительные услуги, включая еду и напитки, на счет заказчика такого резервирования может производиться в любое время, в том числе, и до начала мероприятия. При этом в АСУ услуги могут быть заказаны и занесены как на лицевые счета гостей или групп, забронировавших номера, так и клиентам, которые не пользуются услугами проживания.

Для поощрения постоянных и корпоративных клиентов при продаже деловых услуг менеджер отеля может

предоставлять скидки, использовать корпоративные или договорные тарифы. Для учета бонусов постоянных клиентов в АСУ «Эдельвейс» есть модуль «Управление бонусными баллами». Он предусматривает возможность накопления постоянными гостями, внесенными в модуль «Архив», бонусных баллов за потребленные услуги отеля. В дальнейшем эти баллы могут использоваться гостем для оплаты услуг в том же отеле или, при наличии системы «Центральный архив гостей», в других отелях цепочки. Каждый отель, использующий систему бонусных баллов, может самостоятельно устанавливать политику начисления баллов гостям и определять цены в баллах для оплаты своих услуг.

Особенности автоматизации деловых мероприятий в отелях разных категорий заключаются в количестве предоставляемых дополнительных услуг, а также в форме их предоставления. Так, для гостиниц высокой категории характерны более развернутые предложения и пакеты.

Для работы с большим количеством ресурсов, которые отель предлагает своим гостям, в АСУ «Эдельвейс» есть возможность создавать отдельные группы деловых услуг: например, «Помещения» (конференц-зал, комнаты переговоров и пр.), «Оборудование» (проекторы, экраны, ноутбуки) и т. д. При планировании делового мероприятия можно одновременно бронировать различные ресурсы и услуги из таких групп. Таким образом, легко удовлетворить достаточно высокие требования клиентов. При этом программа позволяет посчитать стоимость и выставить единый счет, как за проживание, так и за проведение мероприятий еще на этапе предварительной брони.

По истечении определенного периода работы отеля необходимо проанализировать эффективность конференц-деятельности отеля.

В АСУ «Эдельвейс» есть целый ряд аналитических отчетов, которые, в том числе, позволяют получить информацию по доходу от реализации различных услуг за любой прошедший период, составить прогноз на будущее, проанализировать доходность за выбранные периоды, в сравнении с аналогичными периодами в прошлом году. В дополнение АСУ позволяет построить отчеты по доходу в разрезе маркетинговых сегментов гостей, источникам поступления бронирований и другим параметрам эффективности.



тел.: +7 (812) 457 0707, +7 (495) 638 5630 | email: info@edelink.ru
Запрос коммерческого предложения | www.edelink.ru

**ТЕХНОЛОГИИ И РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

