



## Revenue & Pianificazione strategica

Revenue Management  
Datawarehouse  
Forecasting  
Business Intelligence

**Scrigno**<sup>®</sup>  
hotel management application suite

“

Grazie agli strumenti di revenue di Scrigno posso definire i contratti, BAR e derivate, l'overbooking, i pacchetti e gestire facilmente la vendita su BOL, OTA, front office e operatori offline. E grazie alla Business Intelligence ho a disposizione, anche su mobile, tutti i report di analisi delle vendite e del forecasting, essenziali per pianificare le strategie per il futuro.

”

Luigi, Revenue Manager

# Revenue Management

Scrigno Revenue Management offre tutti gli strumenti per una corretta gestione delle principali leve del revenue: occupazione e tariffe.

➤ **Gestione derivate.** Scrigno permette la creazione del piano tariffario (griglia) in modo dinamico e veloce: partendo dalla best available rate del giorno è possibile definire i criteri (in percentuale o valore) con cui generare le altre tariffe derivate (not refundable, early booking, etc.).

➤ **Gestione dei vincoli.** Consente di impostare l'apertura o la chiusura alla vendita su determinate date, anche per tariffa e tipologia di camera, di definire le condizioni di minimum length of stay e di stabilire il contingente di camere massimo per una certa tariffa o tipologia e le priorità di vendita.

➤ **Gestione allotment e overbooking.** Scrigno consente di chiudere la vendita degli allotment (stop sale) su una singola agenzia, su tutto un hotel o su un'intera destinazione. Inoltre, grazie alla serie storica triennale del tasso di realizzo degli allotment, il revenue manager può decidere di spostare a vendita diretta una percentuale di camere già allocate ma che di fatto rischiano di rimanere invendute. Tracciando lo storico delle cancellazioni degli ultimi tre anni, Scrigno consente anche

di impostare, con basso margine di rischio, il tasso di overbooking ammesso per ogni periodo.

➤ **Analisi delle prenotazioni rifiutate.** L'analisi per periodo e motivazione delle prenotazioni rifiutate "regrets" o "denials" può suggerire come usare meglio la leva del prezzo e dove intervenire per incrementare il tasso di occupazione.

➤ **Gestione budget.** Con Scrigno è possibile impostare i budget di vendita giornalieri per mercato, canale e per singolo segmento tariffario, ovvero definire il numero di camere da vendere per ciascuna tariffa: in questo modo si assegna un obiettivo declinato secondo la griglia tariffaria. Il confronto metodico del budget con i dati consuntivi, tariffa per tariffa, consente di correggere tempestivamente la politica di vendita, con maggiori chance di raggiungere gli obiettivi di periodo.

Strumento chiave per il revenue manager è l'**Advanced RateManager Dashboard**, il sistema di channel management integrato a Scrigno che, da un unico pannello, permette di analizzare i dati di revenue e occupazione, in forma sintetica e analitica, prendere le decisioni e aggiornare le OTA con disponibilità e tariffe (vedi brochure Vendite & Distribuzione Online).

# Datawarehouse

Sulla base di tutti i dati raccolti nel DB di Scrigno, il modulo consente di elaborare ogni tipo di statistica sulle prenotazioni e di esportarle in foglio excel, anche in forma di tabelle pivot, per essere facilmente analizzate, rielaborate e personalizzate.

## Principali funzioni

➤ **Analisi statistica** delle prenotazioni mettendo in relazione: RevPAR, % occupazione, ricavi, room-night/bed-night, distinguendo per segmento, canale e mercato, nazionalità, tariffa, tipologia, etc.

➤ **Consuntivo Vs Previsionale Vs Budget.** Analisi delle prenotazioni distinte per garantite, tentate etc. rispetto al budget prestabilito, e confronto con gli anni precedenti.

➤ **Trend progressivo.** Analisi del trend di vendita per capire l'evoluzione della curva della domanda (booking pace e pick-up).

➤ **Memorizzazione dei report da analizzare.** La funzione permette di semplificare e velocizzare l'analisi e il confronto delle informazioni. È possibile memorizzare la selezione dei dati in modo da poter creare velocemente il report desiderato.

# Forecasting

Scrigno B.I. & Sales Forecasting, basato su Oracle Business Intelligence, è in grado di fornire i dati previsionali della domanda insieme con i dati di analisi necessari a individuare le azioni da intraprendere per migliorare i risultati.

Frutto di un lungo processo di Ricerca & Sviluppo condotto assieme ad un team di esperti e ricercatori universitari, il nuovo modulo di Scrigno adotta sofisticati algoritmi matematici per calcolare la previsione dell'occupazione analizzando i dati storici dell'Hotel, il pick up e l'anticipo della prenotazione.

Si tratta di uno strumento strategico che, con un'interfaccia grafica web based molto intuitiva e anche su APP mobile, offre informazioni precise e tempestive sull'andamento del proprio business mettendo a confronto:

- [1]. Il forecast della domanda
- [2]. Le room night "on the book"
- [3]. L'on the book dell'anno precedente rispetto alla stessa data di interrogazione
- [4]. Il budget stabilito

# Business Intelligence

Scigno B.I. Sales Analysis, basata su tecnologia Oracle, rende disponibile su Web e APP mobile, i report fondamentali per monitorare in tempo reale le performance dell'hotel. Consente:

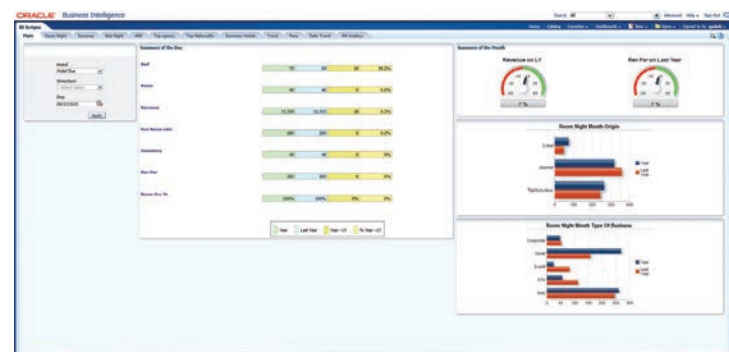
➤ **Analisi delle vendite per individuare i correttivi necessari a raggiungere il budget** con il confronto dei principali indicatori di revenue sia su consuntivo che su previsionale, filtrando i dati per mercato, canale, nazionalità, stato prenotazione, tariffa, tipologia, etc.

➤ **Analisi agenzie e top sellers e confronto tra hotel di gruppo.**

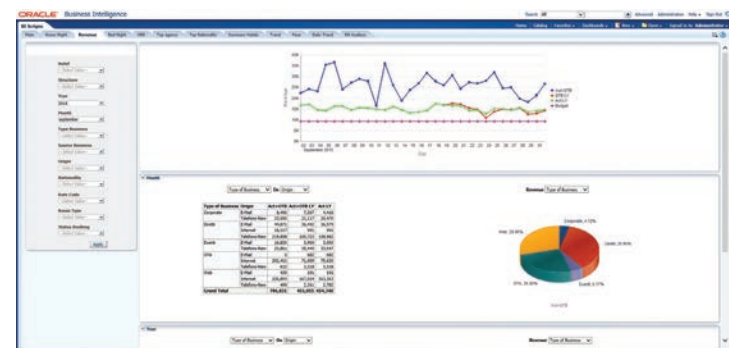
➤ **Analisi dettagliata delle prenotazioni on the books** per mercato, tariffa, durata soggiorno e anticipo prenotazione.

➤ **Analisi del pick-up:** proietta il grafico del booking pace, di un giorno o di un periodo per mercato/canale/tipologia/tariffa.

➤ **Analisi del trend:** confronta, per una certa data, l'on the book attuale con quello registrato in tre momenti precedenti (per giorno, settimana, quindicina).



Dashboard dati di revenue giornalieri e mensili



Andamento mensile ricavi room division



GP Dati Hotel Service Spa

Via Paganello 22/a • 30172 Mestre (VE)

T. +39 041 5330 160 • F. +39 041 5330 150

[info@gpdati.com](mailto:info@gpdati.com) • [www.gpdati.com](http://www.gpdati.com)