



## DIGI-TOUR-SKILLS

UPSCALING DIGITAL SKILLS IN THE TOURISM SECTOR

# ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Το υλικό του έργου αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις του συγγραφέα. Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή αυτής της δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις των συγγραφέων, και η Επιτροπή ή η Ελληνική Εθνική Υπηρεσία (ΙΚΥ) δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνες για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.  
Αριθμός Έργου: 2023-2-EL01-KA210-ADU-000180567

# «ΑΝΑΛΥΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ» ΓΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ

Παρέχεται από: TEST

## Επισκόπηση

**Όνομα:** Casa Angelina

**Τοποθεσία:** Ακτή Αμάφι, Ιταλία

**Τύπος:** Ανεξάρτητο / boutique ξενοδοχείο (36 δωμάτια) Εφαρμογές ψηφιακής δεξιοτήτας:

- Πίνακες ελέγχου διαχείρισης εσόδων με βάση την τεχνητή νοημοσύνη + πληροφορίες απόδοσης
- Ένα σύστημα διαχείρισης εσόδων (RMS) είναι ένα λογισμικό που χρησιμοποιεί ιστορικά και ζωντανά δεδομένα κρατήσεων (και συχνά σήματα της αγοράς) για να προτείνει τιμές δωματίων και κανόνες κράτησης.
- Οι πίνακες ελέγχου επιχειρηματικής ευφυΐας (BI) είναι εργαλεία οπτικής αναφοράς που βοηθούν τις ομάδες να παρακολουθούν την απόδοση και τις τάσεις.

## Εισαγωγή

Τα ξενοδοχεία παράγουν μια συνεχή ροή δεδομένων (ρυθμός κρατήσεων, ακυρώσεις, εποχικότητα, ζήτηση ανά τύπο δωματίου και σήματα της αγοράς). Αυτή η περίπτωση δείχνει πώς ένα boutique ξενοδοχείο χρησιμοποίησε εργαλεία εσόδων που βασίζονται στην τεχνητή νοημοσύνη για να μειώσει την εργασία χειροκίνητης τιμολόγησης και να βελτιώσει την εμπορική απόδοση.

## Εκτέλεση

### Το πρόβλημα

- Η χειροκίνητη διαχείριση εσόδων οδηγούσε σε χαμένες ευκαιρίες και αναποτελεσματική χρήση του χρόνου.
- Με ένα μικρό απόθεμα, τα λάθη τιμολόγησης είναι δαπανηρά («κάθε δωμάτιο μετράει»).
- Τα εργαλεία αναφοράς και ανάλυσης δεν ήταν αρκετά ισχυρά για να υποστηρίξουν την προληπτική λήψη αποφάσεων.



# «ΑΝΑΛΥΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ» ΓΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ

Παρέχεται από: TEST

## Τι εφάρμοσαν

- Συνεργάστηκε με την IDEaS (πάροχος τεχνολογίας διαχείρισης εσόδων ξενοδοχείων) για την υλοποίηση:
  - IDEaS G3 RMS (ένα σύστημα διαχείρισης εσόδων που βασίζεται στην τεχνητή νοημοσύνη για προβλέψεις και προτάσεις τιμών)
  - Optix για G3 RMS (ένα επίπεδο πληροφοριών απόδοσης / πίνακα ελέγχου για αναφορές και ανάλυση)
  - Συμβουλευτική υποστήριξη για στρατηγική, ρύθμιση και λειτουργική υιοθέτηση
- Μετατόπισαν βασικούς ελέγχους, όπως η διαχείριση της ελάχιστης διάρκειας παραμονής, από χειροκίνητη εργασία σε αυτοματοποίηση.
- Χρησιμοποίησε μια πιο ολιστική προσέγγιση τιμολόγησης που λαμβάνει υπόψη τους εσωτερικούς δείκτες απόδοσης και την εξωτερική δυναμική της αγοράς/ανταγωνισμού κατά τον καθορισμό των τιμών.
- Τυποποιημένοι KPI και αναφορές με υποστήριξη από συμβουλευτικές υπηρεσίες (ανάλυση αγοράς, προσέγγιση συγκριτικής αξιολόγησης και ευθυγράμμιση της στρατηγικής εσόδων).

## Βασικές πληροφορίες

### Παράγοντες επιτυχίας

- ο Τα ξενοδοχεία μπουτίκ επωφελούνται δυσανάλογα από την καλύτερη πρόβλεψη και τιμολόγηση, επειδή κάθε διανυκτέρευση σε δωμάτιο έχει μεγαλύτερο βάρος στα συνολικά έσοδα.
- ο Η αυτοματοποίηση επαναλαμβανόμενων εργασιών τιμολόγησης επιτρέπει στις ομάδες να αφιερώνουν περισσότερο χρόνο στη στρατηγική (σχεδιασμός σεζόν, μείγμα διανομής και σχεδιασμός προσφορών).
- ο Οι πίνακες ελέγχου βοηθούν τις ομάδες να ευθυγραμμίζονται με κοινές μετρήσεις και ταχύτερους κύκλους λήψης αποφάσεων.



# «ΑΝΑΛΥΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ» ΓΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ

Παρέχεται από: TEST

## Απτά αποτελέσματα

Τα έσοδα ανά διαθέσιμο δωμάτιο (RevPAR) βελτιώθηκαν κατά 87% το 2023 σε σύγκριση με την απόδοση πριν από την πανδημία. Το RevPAR είναι τα συνολικά έσοδα από δωμάτια διαιρούμενα με το σύνολο των διαθέσιμων δωματίων (ένα συνδυασμένο μέτρο τιμής και πληρότητας). Η μέση ημερήσια τιμή (ADR) αυξήθηκε κατά 78% από το 2019 έως το 2023. Η ADR είναι η μέση τιμή δωματίου που καταβάλλεται ανά πωληθέν δωμάτιο.

## Συστάσεις

- Ορίστε πρώτα τους κανόνες τιμολόγησης (κατώτατα/ανώτατα όρια τιμών, ελάχιστη διάρκεια διαμονής, πότε να κλείνετε φθηνά προγράμματα τιμών), ώστε ο αυτοματισμός να λειτουργεί με ασφάλεια.
- Καθαρίστε τις εισαγωγές δεδομένων: βεβαιωθείτε ότι τα δεδομένα του συστήματος διαχείρισης καταλυμάτων σας (PMS) (το σύστημα που αποθηκεύει κρατήσεις και διαμονές επισκεπτών), του channel manager και της μηχανής κρατήσεων είναι συνεπή. Διαφορετικά, ο αυτοματισμός θα ενισχύσει τα σφάλματα.
- Ξεκινήστε με «συστάσεις & έγκριση» και, στη συνέχεια, αυτοματοποιήστε περισσότερα μόλις το προσωπικό εμπιστευτεί τα αποτελέσματα.
- Χρησιμοποιήστε τα dashboards λειτουργικά: επιλέξτε ένα μικρό σύνολο KPI (ADR, πληρότητα, RevPAR, ρυθμός κρατήσεων, ακυρώσεις) και ελέγξτε το εβδομαδιαίως με σαφείς ενέργειες.
- Παρακάμψιες εγγράφων: εάν παρακάμψετε το σύστημα, σημειώστε γιατί – αυτές οι σημειώσεις γίνονται εκπαιδευτικό υλικό και βοηθούν τις ομάδες να μαθαίνουν πιο γρήγορα.



# «ΑΝΑΛΥΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ» ΓΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ

Παρέχεται από: TEST

## Πηγές

IDEaS Revenue Solutions. (χ.χ.). Casa Angelina: Ξενοδοχείο μπουτίκ με όμορφα αποτελέσματα με το G3 RMS [Μελέτη περίπτωσης]. <https://ideas.com/success-story/casa-angelina-boutique-hotel-boasts-beautiful-results-with-g3-rms/>

IDEaS Revenue Solutions. (2021, 24 Μαρτίου). Ιταλικό boutique ξενοδοχείο συνεργάζεται με την IDEaS για την ενίσχυση της κερδοφορίας και την αύξηση της αποδοτικότητας [Μελέτη περίπτωσης]. HotelTechReport. <https://hoteltechreport.com/success-stories/revenue-management/ideas/casa-angelina>



**DIGI-TOUR-SKILLS**

UPSCALING DIGITAL SKILLS IN THE TOURISM SECTOR  
ERASMUS+ KA2 - SMALL SCALE PARTNERSHIPS  
PROJECT NO. 2023-2-EL01-KA210-ADU-000180567



Co-funded by  
the European Union

REZOS  
BRANDS  
Delivering Value



test  
Transformation Educational Services & Tourism

mathemagenesis