

IDEAS™
A SAS COMPANY



IDEAS G3 Revenue Management System

レベニューサイエンス、高度な分析、機械学習を活用し、た世界で最も先進的なレベニューマネジメントシステムへようこそ。自動化のすべてのメリットを最大限に活用して、信頼性と精度の高い意思決定を実現しましょう。この業界最先端のソリューションは、世界トップクラスのクライアントサポートモデルと組み合わせ、お客様に成功をもたらします。

ひとつのソリューションが多くのメリットを実現

IDeaS G3 Revenue Management System (G3 RMS) は、部屋タイプや料金レベルで科学的な価格設定と在庫管理の決定を行い、セグメント全体で最適な収益パフォーマンスを実現します。SAS® High Performance Analytics を搭載した G3 RMS は、RevPAR を最大化する価格設定、制約条件、オーバーブッキングの判断を自動化することで、お客様が重要な案件に集中できるよう支援します。



RevPAR の増加

正確な予測を活用し、最適な価格設定と収益管理判断をすべての販売システムに適用します



ビジネスミックスの最適化

最も価値の高いビジネスチャンスを獲得し、即座に収益と利益率に好影響をもたらします



生産性の向上

データサイエンスと機械学習テクノロジーにより、きめ細かなデータ分析、予測、価格設定、制約条件が自動化されるため、お客様は戦略活動に集中することが可能になります

組織全体でのメリット

レベニューマネージャー


現代のレベニューマネージャーは、スプレッドシートに留まらず、戦略的な活動に必要な原動力、精度、予測可能性、時間を理解する必要があります。

総支配人

総支配人は、ホテル全体の運営に責任があるため、重要なタスクを支援しながら自動的に意思決定を行うソリューションを必要としています。

企業経営者

最高財務責任者、最高商務責任者、および最高収益責任者は、収益戦略を自動化して、収益性の高いビジネスの意思決定を推進する文化を強化したいと考えています。



「IDeaS と提携していなければ、今回発表したような販売実績は達成できなかったでしょう。例えば、8月の売上高は、前年比で16%、予算額と比べて8%上回りました。」

– Grand Hotel Minerva

IDeaS G3 RMS は、適切なデータをわかりやすく実用的なインサイトに変換することで、次のようなメリットをもたらします

- ▶ 変化の激しい市場環境に迅速かつ適切に対応するソリューションを確実に把握する
- ▶ あらゆるタイプの需要についてのきめ細かく信頼性の高い収益管理予測を行う
- ▶ すべての商品および部屋タイプの価格設定を最適化する
- ▶ 外部の市場価格や需要データを取り込む
- ▶ 販売経路および収益管理タスクを完全に自動化し、例外的な出来事や重要なスケジュールなどに集中できるようにする
- ▶ すべての収益源で収益を最大化する
- ▶ あらゆる団体予約の問い合わせに関して、データ主導の収益性の高い意思決定を行う
- ▶ レベニューマネジメント、営業、およびマーケティング戦略を推進する
- ▶ 価格決定の根拠を簡単に理解し、説明する

G3 RMS の概要

15%

レベニューマネジメントを取り入れていないホテルと比較した平均増加率



1億回以上

1日あたりの価格設定とオーバーブッキングの決定



165社以上

テクノロジーパートナーとのグローバルネットワークの統合



98%

圧倒的に高い顧客維持率



30年以上

IDeaSの新たな業界のリーダーシップ



隠れた違い

G3 RMS は、優れた分析機能を活用して、主要商品（ベストフレキシブルレートや事前購入など）の最適な価格を部屋タイプごとに決定します。このアプローチは、商品の需要プロファイル、競合他社の影響、他の商品への影響を考慮します。IDeaS は、価格設定とともに制約条件やオーバーブッキングを設定して、収益性を最適化します。このようなコントロールを行うための IDeaS の統合された科学的アプローチは、当社独自の手法であり、メンテナンスが必要なルールベース型のアプローチよりもはるかに多くのメリットをもたらします。

分析: 高度な SAS® 分析を活用した機械学習とデータサイエンス主導のアプローチを利用して、ホテルビジネスの課題をサポートします。

価格設定アプローチ: 「連続的 (Continuous)」、「日単位 (Daily)」、「滞在日数単位 (Length of Stay)」など、複数の価格設定アプローチを提供することで、ビジネス、テクノロジー、ゲストのニーズを満たします。この独自のアプローチは、価格と需要の関係性に関する複数の要素を考慮して、最適な価格設定を提供します。

複数の商品の価格設定: 商品と部屋タイプ間の独自の特性や関係性を用いて、各主要商品の価格を最適に設定します。この設定が簡単なアプローチでは、お客様の予約の動き（ブッキングジャーニー）に合わせて、分析に基づいた商品の価格設定が可能となります。

自動化: 価格設定と制約条件が予約パターンや需要に与える影響を継続的に学習し、その結果を適用することで、アウトプットを改善します。意思決定は主要なディストリビューションシステムにシームレスに分配されます。

市場の需要: 競合他社の価格設定や TravelClick Demand360 などのホテル価格設定に対する将来的需要データなどの実際の影響を自動的に重み付けして、より正確な予測を作成します。

ビジネスの最適化: セグメント、部屋タイプ、滞在期間ごとに、ホテルが最適な需要の組み合わせを把握し、収益性を高めることができます。

IDeaS を信頼する世界トップレベルのホテル



IDEAS™
A SAS COMPANY



ideas.com

info@ideas.com