

Più di 10.000 strutture alberghiere in tutto il mondo si affidano agli strumenti analitici avanzati di IDEaS per un revenue management sicuro

Sempre più strutture alberghiere si affidano a IDEaS come brand software di revenue management:

il 2017 è un anno caratterizzato da uno slancio e una crescita eccezionali

[Tweet](#): il leader di #RevenueManagement @IDEaS_RevOpt raggiunge un traguardo impressionante con 10.000 Hotels! #10kThanks www.ideas.com/about/news

MINNEAPOLIS, 2 nov. 2017: i managers del settore ospitalità di tutto il mondo competono per scoprire quali strumenti informatici consentiranno di prendere decisioni aziendali migliori, creare nuove opportunità di revenue e migliorare l'esperienza degli ospiti. Nel 2017 molte di queste società sono passate a [IDEaS Revenue Solutions](#) per i servizi di software e consulenza per il revenue management che hanno dimostrato di essere strumenti insostituibili per adempiere ai tre obiettivi chiave degli hotel.

Con più di 10.000 strutture alberghiere che si avvalgono delle soluzioni IDEaS, il revenue management è ora saldamente radicato nella categoria degli strumenti informatici che svolgono una funzione essenziale per qualsiasi attività alberghiera. Di fatto, gli strumenti analitici IDEaS raccolgono e analizzano dati storici e futuri, prezzi della concorrenza e previsioni sulla domanda di mercato per prendere più di 1.600.000 decisioni al giorno sui prezzi di strutture presenti in sei continenti e in più di 100 paesi.

Il software di revenue management svolge un ruolo importante, poiché aiuta gli albergatori a comprendere la richiesta di camere di hotel di qualsiasi dimensione, che si tratti di singole proprietà o complessi residenziali. Le soluzioni IDEaS trasformano i giusti dati in chiare e dettagliate informazioni che aiutano a prendere decisioni concrete. Esse consentono ai clienti di fare previsioni, fornire prezzi e report in modo veloce e sicuro, migliorando le prestazioni aziendali e massimizzando il valore dell'immobile.

"Noi di IDEaS crediamo che un revenue management di successo richieda previsioni accurate e automatizzate, strumenti di analisi, e conferme da parte dei managers di revenue esperti del settore e l'accesso continuo a risorse di apprendimento professionali. Questi elementi sono fondamentali per raggiungere la produttività nel revenue", ha affermato il dottor Ravi Mehrotra, amministratore delegato di IDEaS.

"Siamo stati in grado di raddoppiare la nostra base clienti in soli tre anni, in parte perché abbiamo una soluzione eccezionale, in parte perché ci siamo impegnati per aiutare gli albergatori a conseguire risultati misurabili".

Il 2017 può essere definito un anno di slancio e di crescita per la società che ha creato il revenue management automatizzato e continua a offrire ogni giorno soluzioni innovative ad altri mercati.

Gestione delle partnership e delle espansioni strategiche

Per supportare la crescita strategica, negli ultimi dodici mesi IDEaS ha ampliato la sua rete globale di partner, integrando le proprie soluzioni con quelle di leader come [TravelClick](#), che con la piattaforma Demand360® aiuta i clienti a effettuare delle previsioni in sicurezza, grazie all'acquisizione di dati sulla domanda futura. La società ha inoltre collaborato con [nSight Travel Intelligence](#), offrendo ai revenue managers la possibilità di intuire la domanda futura grazie a un'intelligence predittiva sugli acquisti effettuati dai consumatori su oltre 5.000 siti di viaggio online con [nSight per IDEaS](#).

Nel marzo 2017, IDEaS ha annunciato l'acquisto di [Smart Space](#), lanciando il segnale di un'ulteriore collaborazione tra il revenue management e le attività negli spazi funzionali. Mentre la tecnologia continua a consentire agli albergatori di concentrarsi di più sulla performance totale degli hotel, collaborazioni come queste consentiranno ai dirigenti di avere un quadro più chiaro della domanda in tutto il settore alberghiero.

Impegno verso il successo dei clienti

independent, mid-size, extended stay and global hotel brands.

La base clienti di IDEaS spazia da strutture indipendenti e di media grandezza, a quelle per soggiorni estesi fino ai brand di hotels globali. Le operazioni commerciali più rilevanti del 2017 includono gli accordi con il [gruppo AccorHotels](#) e con [Carlson Rezidor](#); entrambi si sono rivolti ad IDEaS per offrire alle loro proprietà le migliori opzioni tecnologiche di revenue management. Sono molti gli hotels indipendenti che hanno collaborato con IDEaS elevando il loro revenue management per ottenere una crescita consistente della quota di mercato; tra questi i [Provenance Hotels](#), con il loro portfolio unico di hotels di proprietà e a gestione indipendente. Con un eccezionale tasso di fidelizzazione dei clienti, pari al 95%, i clienti di IDEaS riconoscono il valore che un partner di fiducia può portare al proprio business.

Riconoscimenti di settore

Il 2017 è stato un anno importante per i riconoscimenti di settore. Mehrotra si è aggiudicato l'[Award of Merit di HFTP](#) ad HITEC 2017, un premio conferito ogni cinque anni agli individui che hanno stabilito un percorso di innovazione nella tecnologia dell'ospitalità. Il direttore dei servizi di consulenza di IDEaS, Paul Van Meerendonk, è stato [nominato presidente](#) del comitato consultivo europeo per la gestione del revenue management di HSMIAI, una delle più importanti associazioni del settore dell'ospitalità. Nel mese di marzo, HSMIAI ha conferito a IDEaS il titolo di [Technology Innovator of the](#)

Year. Il blog di IDEaS è inoltre annoverato tra i [100 migliori blog](#) dei professionisti del settore alberghiero.

"L'impatto dei nostri strumenti su qualsiasi segmento di hotel è evidente sia dal numero crescente di clienti che si affidano a noi sia dai riconoscimenti di settore; altrettanto importanti sono però i nostri pluripremiati servizi formativi", ha aggiunto Mehrotra. "Ci impegniamo per fornire alla nostra famiglia di clienti tutte le risorse necessarie per raggiungere il successo".

Partecipa ai festeggiamenti per scoprire che cosa #10kThanks significhi per IDEaS. Guarda [qui](#).

Informazioni su IDEaS

Con oltre 1.600.000 camere, i cui prezzi vengono definiti ogni giorno nei suoi sistemi avanzati, IDEaS Revenue Solutions è leader nel settore delle soluzioni software e dei servizi di consulenza innovativi per il revenue management. In collaborazione con SAS® e grazie a quasi trent'anni di esperienza, IDEaS è orgogliosa di sostenere più di 10.000 clienti in 111 paesi e di offrire continuamente agli operatori del settore alberghiero soluzioni intelligenti per la gestione dei dati che stanno alla base dei prezzi degli hotels.

IDEaS consente ai clienti di costruire e mantenere una cultura di revenue management, dalle singole entità a proprietà di fama mondiale, concentrandosi su una semplice promessa: la garanzia di un revenue più elevato.

IDEaS dispone delle conoscenze, della competenza e della maturità necessarie per sfruttare i principi collaudati del revenue management insieme all'analisi di nuova generazione, allo scopo di offrire opportunità di revenue più semplici, approfondite e redditizie non solo per le camere, ma per l'intero settore alberghiero. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.ideas.com.

###