

COMUNICATO STAMPA

TS Hospitality: quando il software PMS fa bene al business

Le nuove tendenze portano i software di gestione alberghiera a essere sempre più un supporto alle vendite e una leva per migliorare i profitti.

Con l'acronimo PMS si indica il Property Management System, cioè una piattaforma software comunemente chiamata nel settore "gestionale alberghiero". Oggi però il PMS non deve essere più "solo" un gestionale, il suo ruolo, la sua copertura funzionale sta cambiando: non solo gestione, quindi, ma anche vendite e marketing. Certamente, deve aiutare il professionista dell'hospitality nelle sue funzioni consolidate, semplificando e automatizzando molti aspetti dell'operatività quotidiana di un albergatore - prenotazioni, check-in, check-out, schedine alloggiati, gestione addebiti, emissione documenti fiscali, ecc. - ma oggi può, e deve, incidere in modo significativo anche sui risultati di business, ricavi e marginalità. Insomma, un PMS moderno deve essere uno strumento che può fare aumentare il volume d'affari. In passato un PMS era utilizzato principalmente per gestire l'operatività di front e back-office, e il suo ruolo nelle vendite era limitato alla gestione delle tariffe. Anche in tema di preventivi, i PMS non offrivano la possibilità di inviare comunicazioni accattivanti. Tutto questo, però, appartiene al passato. Le nuove tendenze hanno portato a un'evoluzione nel ruolo del PMS, che oggi è chiamato a offrire anche funzionalità strettamente legate all'incremento delle revenue di una struttura ricettiva. Il software diventa così uno strumento valido per gestire in maniera "spinta" e dinamica gli aspetti legati al marketing e alle vendite.

Al profilo del PMS moderno corrisponde TeamSystem Hospitality, l'innovativo software di gestione alberghiera che, oltre a gestire al meglio l'operatività quotidiana, offre nuove funzionalità che permettono di sviluppare il business e incrementare la marginalità operativa. Una di queste è la funzionalità Marketing Automation: si tratta di uno strumento potente ed efficace che permette di raggiungere il cliente attraverso invii di e-mail automatiche, entrando in relazione con lui già nella fase che precede il suo arrivo, continuando durante il periodo di soggiorno e nel *post stay*, dove le comunicazioni punteranno su offerte e proposte utili a indurre l'ospite a tornare.

Oggi un PMS moderno deve svolgere un ruolo di primo piano nell'automazione delle vendite, a cominciare dalle fasi precedenti alla prenotazione con la creazione e la gestione automatizzata di preventivi emozionali personalizzati. Le opportunità continuano durante la



booking window con proposte di upselling e vendita di servizi aggiuntivi. **Booking Click**, ad esempio, è il software di Evols – la società del Gruppo TeamSystem che sviluppa soluzioni per l'Hospitality - che consente di incrementare le vendite di camere, prodotti e servizi direttamente dal proprio sito web. Con Booking Click è possibile eliminare i costi di intermediazione e le commissioni a terze parti, aumentando la propria marginalità affiancando alla vendita delle camere anche prodotti e servizi, come ad esempio attività esperienziali. E l'automazione prosegue anche nel post stay, lavorando sulla fidelizzazione dei clienti.

Un altro aspetto importante che il software PMS deve gestire è l'integrazione tra le vendite online e offline. Per questo scopo, ad esempio, **TeamSystem Hospitality** propone **Figaro, un Channel Manager**, ovvero una piattaforma per gestire le proprie prenotazioni online in tutto il mondo. Consente di massimizzare e semplificare la distribuzione, la visibilità e la vendita delle camere su oltre 100 portali di prenotazione online come Booking, Expedia, ecc. Figaro permette di gestire le tariffe e le disponibilità della propria struttura da un'unica piattaforma e consente una gestione dinamica delle tariffe, per vendere le camere sempre al miglior prezzo, cambiando dinamicamente i prezzi al variare della disponibilità.

L'email marketing in hotel è uno degli strumenti più potenti e semplici da utilizzare e può diventare un'importante fonte di business. Marketing persuasivo, interazione con Facebook, upselling, offerte alternative e recovery strategy sono importanti per coltivare le relazioni con clienti attuali e potenziali. **Le soluzioni sviluppate e offerta da Evols supportano l'albergatore nell'invio di email che portino risultati e nell'automatizzare i processi.** Ciò consente di creare preventivi accattivanti che spingano il cliente a prenotare nella struttura, di gestire automaticamente i follow up successivi al primo contatto, di interagire velocemente rispondendo alle richieste di informazioni e di fidelizzare il cliente con nuove offerte per spingerlo a tornare.

La gestione dei preventivi può essere poi potenziata e resa estremamente performante sfruttando le potenzialità di **Uppersale, la piattaforma pensata per gestire i preventivi con offerte emozionali e follow up automatizzati.** Grazie ad un mini sito responsive, con immagini e contenuti personalizzati, ogni cliente riceverà un'offerta completa e accattivante costruita su misura per lui. All'albergatore bastano pochi click per creare l'offerta più adeguata e il layout che meglio si addice al cliente con le immagini e i contenuti più invitanti. In questo modo si ottengono migliori i risultati da un canale di vendita totalmente disintermediato ma che spesso è sottovalutato e poco utilizzato.

Oltre a snellire l'operatività e supportare nella promozione delle vendite e nelle azioni di marketing, oggi il PMS deve avere un altro ruolo fondamentale: **aiutare gli albergatori a prendere le migliori decisioni strategiche** al fine di raggiungere il risultato finale, cioè generare volume d'affari e garantire marginalità al business.



Anche sotto questo aspetto TeamSystem Hospitality può offrire molto. Ogni struttura è in possesso di una enorme quantità di dati - da quelli relativi ai propri clienti e ai loro comportamenti d'acquisto, ai canali di vendita, allo storico delle prenotazioni, e molto altro ancora -, ma come "interpretarli" nel modo corretto e come trasformarli in scelte operative concrete? Per far questo si utilizza la cosiddetta Business Intelligence, in grado di analizzare grandi masse di dati aggregandole secondo molteplici fattori per trasformarle in informazioni rilevanti per chi deve prendere decisioni. E **gli strumenti di Business Intelligence sono una delle caratteristiche vincenti dei software gestionali di ultima generazione come TeamSystem Hospitality**, che integrando tali funzionalità ne consentono un utilizzo semplice e immediato, permettendo al professionista e all'imprenditore di settore di analizzare al meglio l'andamento della propria attività sulla base di dati precisi, puntuali e sempre aggiornati, e di prendere le decisioni strategiche e operative più congeniali allo sviluppo del proprio business.

Dicembre, 2019

Company profile

EvolS è l'azienda del Gruppo TeamSystem interamente dedicata alle soluzioni digitali per il mondo dell'ospitalità. Offre una risposta integrata e completa alle esigenze di rinnovamento tecnologico di hotel indipendenti, gruppi alberghieri, resort, ristoranti e strutture extralberghiere offrendo a ciascun cliente soluzioni ritagliate su misura per le sue esigenze gestionali.

Il comunicato è disponibile anche nell'AREA STAMPA EVOLS su www.sillabariopress.it

Per informazioni:

Ufficio Stampa Evols – TeamSystem Hospitality

Sillabario srl

Giacomo Galli

tel. 0287399276

cell. 3333701412

sillabario@sillabariopress.it

EvolS s.r.l. – Gruppo TeamSystem

Via del Santuario, 31

95028 Valverde (CT)

www.teamssystem.com/hospitality/