



PMS + Channel Manager + TPV

HOTEL ARECA

Daniel Agar
CONSULTOR HOTEL ARECA

“ Mis recepcionistas gestionan reservas de una forma más ágil y las camareras de pisos están encantadas con la versatilidad de los ipads y la inmediatez de la información. ”

El Hotel Areca es un hotel de referencia en la ciudad de Elche. Con 72 habitaciones posee un mercado especializado en turismo de negocios pero con un mix muy interesante de cliente vacacional que le permite tener una versatilidad reduciendo al máximo su estacionalidad. La figura de Daniel Agar es importante dada su larga trayectoria en la gestión hotelera y su conocimiento de la tecnología asociada a los hoteles. El binomio Areca + Rocketbeds encaja a la perfección en una línea dinámica de mejora continua.



PLANTEAMIENTO INICIAL / Cambio a modelos más flexibles

La predisposición al cambio y a la escucha del cliente es una necesidad importante en el mercado. El hotel Areca estaba inmerso en procesos de optimización de funcionalidades incompletas que ralentizaba procesos y no terminaban de encajar con su forma de trabajar. De esta forma la **predisposición al cambio y a la migración simple les animó a dar un paso hacia adelante** sobre la mejora funcional de la tecnología que estaban utilizando en ese momento.



TECNOLOGÍA SOLICITADA / Adaptación a las nuevas necesidades del mercado

Desde el primer momento se ha buscado el favorecer, a través de Rocketbeds, el salto de calidad sobre las necesidades que demandan. Partiendo desde la base, generando una migración rápida y eficiente, hasta **poder implementar incluso mejoras cómo la segmentación del CRM, la integración de un TPV o vincular el PMS con su programa de facturación.** Tanto por mejoras puntuales como por la filosofía Rocketbeds el proceso se ha perfilado a partir de una línea clara de evolución conjunta.



SOLUCIÓN APORTADA / Versatilidad de un Sistema “All in One” integrado

La capacidad que posee Rocketbeds al contar con diferentes funcionalidades desde la base del PMS, facilita enormemente la gestión de procesos como por ejemplo la **distribución por el motor de reservas propio o la conectividad con el Channel Manager para ampliar su mix de distribución.** Por lo tanto, la solución que Rocketbeds se traslada más a un concepto de mejoras integrales optimizando procesos que facilitan la gestión a los diferentes roles que trabajan con el sistema.



COSTE ASOCIADO A PRODUCTO / Coste adaptado a volumen y sin permanencia obligada

El paquete al que el Hotel Areca está suscrito es a la solución **PMS + Channel Manager + TPV**. Para un volumen 72 habitaciones el coste se redimensiona en sobre el volumen y las necesidades. De esta manera Rocketbeds plantea una apuesta clara de solución flexible y adaptativa tanto en producto como en el coste asociado a su utilización.



EXPECTATIVAS DEL PROYECTO / No buscamos clientes, buscamos partners para crecer a futuro

La propuesta de Rocketbeds está condicionada por las necesidades que nos plantea cada uno de nuestros hoteles. **Buscamos crecer ofreciendo soluciones adaptadas y poner mejorar resultados a partir de la eficiencia** tanto de la tecnología de Rocketbeds como del día a día de tus apartamentos turísticos.

