



PMS + Channel Manager

SINGULAR APARTMENTS

Patricia Klein

MARKETING MANAGER EN SINGULAR APARTMENTS

“Rocketbeds me ha ayudado a potenciar y a simplificar la distribución de mis 4 bloques de apartamentos aumentando en número de canales.”

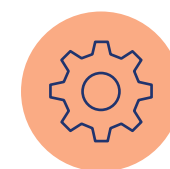
Singular Apartment es un proyecto de apartamentos turísticos de calidad ubicado en Sevilla pero con una clara filosofía de crecimiento y de mejora. En la Figura de Patricia Klein se centraliza un gran conocimiento del sector, una propuesta de producto muy competitivo y una lectura inteligente de la situación del mercado.



PLANTEAMIENTO INICIAL /

Mercado Saturado de Altas Expectativas

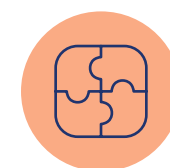
Situación crítica tras malas experiencias anteriores sobre **PMS's rígidos que no atendían a las necesidades específicas de los apartamentos turísticos**. La promesa inicial es la de adaptarse y cubrir las necesidades de producto acortando tiempos pero la realidad se traduce en metodologías de onboarding lentas y volcado de datos ineficiente.



TECNOLOGÍA SOLICITADA /

Operatividad en la gestión diaria

La tecnología que se demandó inicialmente para el proyecto Singular estaba enfocada en los procesos de facturación internos, **generar autonomía en el departamento de habitaciones a través de dispositivos móviles y ampliar al máximo sus canales de distribución** a través de un Channel Manager competitivo.



SOLUCIÓN APORTADA /

Versatilidad de un Sistema

“All in One” integrado

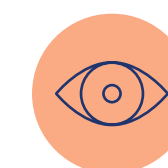
Desde el primer momento en Rocketbeds la orientación se ha centrado en ofrecer soluciones aplicadas a necesidades reales para mejorar el producto. En este caso, analizamos la problemática de Juan asociada a su producto y a las incoherencias que ofrecen el resto de soluciones tecnológicas para **mejorar el rendimiento de sus recepcionistas y de su personal de limpieza**.



COSTE ASOCIADO A PRODUCTO /

Crecimiento responsable e inteligente tanto en producto como de coste asociado

El paquete al que Singular Apartment está suscrito es a la solución **PMS + Channel Manager**. Para un volumen variable de apartamentos Rocketbeds plantea un modelo de precios escalable. De esta manera Rocketbeds plantea una apuesta clara, flexible y adaptable 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 clientes. **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.

