

Z cyklu: „Gdyby PMS potrafił...”

Zmorą każdego dyrektora i kierownika w hotelu zarządzanym w oparciu o USALI jest precyzyjny podział przychodów i kosztów na właściwy dział, który powinien być z nich finansowany i obciążany. Działania te zabierają czas, który powinno się przeznaczać na zupełnie inne aktywności, więc... praktycznie się tego nie robi. A właściwie robi, ale w oparciu o wcześniej zdefiniowane, standardowe rozdzielniki, które przekłamują realne dane przychodowe i kosztowe.

Zdefiniowanie pozycji kosztowych, widocznych na otrzymywanych fakturach, musi podlegać osądowi człowieka – z uwagi na ich ogromne zróżnicowanie, sposób nazywania i oznaczania przez dostawców oraz zdarzające się odstępstwa od reguły. Przychody jednak można skonfigurować w systemie PMS tak, by eksport danych USALI przebiegł automatycznie i błyskawicznie – niezależnie od tego, czy dane są wysyłane do podstawowego programu księgowego, czy do równoległej księgowości kontrolingowej. Wdrożenie schematów podziału przychodów dla danych usług pozwala, bez instruowania kogokolwiek, w pełni automatycznie i bezbłędnie określić przychody, które powinny być księgowane dla danych departamentów. Zaciągnięcie danych do plików wynikowych lub baz analitycznych staje się zatem prostsze, szybsze i oparte na faktach, a nie założonych niegdyś rozdzielnikach. Oszczędza czas i umożliwia wyklarowanie obszarów, które wymagają poprawy.

Odpowiedzialność za wynik hotelu obejmuje także skondensowane informacje na temat bieżących finansów obiektu, a na te z całą pewnością wpływa średnia cena pokoju oraz udzielane przez recepcję i dział sprzedaży rabaty. Jeśli udzielane są bowiem przed przyjazdem gościa - można (a nawet powinno się!) traktować je jak koszt pozyskania rezerwacji. Pamiętajmy jednak, że rabaty udzielane po przyjeździe gości są przede wszystkim wynikiem konieczności zrekompensowania gościowi niedogodności, jakich doświadczył. Rozmowy z dyrektorami hoteli pokazują, że w wielu przypadkach rabat został udzielony w sposób nieuprawniony, bez wcześniejszej konsultacji. Zdarza się również, że informacja fakcie i przyczynie udzielenia zniżki nie jest przekazywana dalej. A przecież to właśnie przyczyna jest dla nas najważniejsza, ponieważ spowodowała obniżenie średniej ceny pokoju! Nawet konieczność wpisania przyczyny rabatowania w PMS niewiele zmienia, bo jest to swobodnie wpisane wyjaśnienie, nie poddające się automatycznym analizom. Nie widzimy zatem łącznych kosztów, jakie hotel ponosi na uznanie roszczeń gości. W tej materii pomocnym narzędziem stałby się PMS, który wymaga nie tylko wyraźnego określenia wprowadzenia rabatu, ale również precyzyjnie wyśle do systemu USALI dane, jednocześnie wskazując dział, którego niesprawność przyczyniła się do konieczności udzielenia rabatu. Otrzymujemy więc informację zarządczą, widząc jasno miejsce, w którym należy szukać możliwości poprawy. Możemy w ten sposób uniknąć niejasności, konieczności przypominania sobie po kilku tygodniach zasadności udzielenia rabatu oraz żmudnej, ręcznej analizy przyczyn. Zestawienie udzielonych rabatów, które jest dostępne dla dyrekcji, daje możliwość szybkiego reagowania i wprowadzania niezbędnych poprawek w zarządzaniu przychodem z działalności hotelowej.

Funkcjonalności takie łączy w sobie [hotellion](#) – nowoczesny system PMS stworzony i wdrażany przez doświadczonych specjalistów z polskiej firmy [PMS Labs](#) (a nazwa zobowiązuje!). Co ma gigantyczne znaczenie – twórcy hotelliona przez 20 lat wdrażali i serwisowali w polskich hotelach znane, światowe programy PMS. Wielość błędów oraz zetknięcie się z ogromnymi problemami komunikacyjnymi z ich twórcami spowodowała, że postanowili od podstaw napisać PMS, który będzie skupiał najlepsze funkcjonalności, ominie denerwujące błędy innych systemów, a jednocześnie wprowadzi nowe, innowacyjne opcje. Precyzyjne zasilanie

systemów USALI właściwymi danymi (USALI-Ready-PMS) to tylko niewielka część możliwości, które daje hotellion. Więcej informacji na temat tego systemu znajdziesz: [tutaj](#).

hotellion to nowoczesny system PMS pozwalający na najbardziej wydajne zarządzanie hotelem. [PMS Labs](#), twórca hotelliona, od 27 lat specjalizuje się w zwiększaniu wydajności i wyzwaniu potencjału firm i hoteli poprzez zastosowanie rozwiązań informatycznych, które usprawniają zarówno zarządzanie, jak i codzienną pracę szeregowych pracowników. Firma ma za sobą setki wdrożeń, a dla dziesiątek firm stale korzysta z usługi wsparcia. Lista firm, dla których PMS Labs pracuje, obejmuje znane na całym świecie marki. Wdrożenia oparte są tylko i wyłącznie na własnych rozwiązaniach oraz solidnych i doświadczonych partnerach, oferujących najlepsze rozwiązania na rynku. **hotellion** to profesjonalny program do zarządzania hotelem powstały na bazie doświadczeń menedżerów pracujących w najlepszych polskich hotelach. Więcej informacji na www.hotellion.pl lub pod nr telefonu [+48 32 279 22 50](tel:+48322792250).

Tagi: hotellion, PMS Labs, PMS dla hoteli, oprogramowanie dla hoteli, software dla hoteli

#tagi: #hotellion, #PMSLabs #hotelarstwo #hotel #recepcja #hotelPMS