

CONTENIDO

GUBSE	RETRATO DE LA EMPRESA & FILOSOFÍA	P. 6
	CRÓNICA	P. 8
	LOS PRINCIPIOS DE SIHOT	P. 7
	LA FILOSOFÍA DE DESARROLLO DE SIHOT	P. 9
	NUESTRO PAQUETE DE PRODUCTOS	P. 10
	DIRECCIONES	P. 62

SIHOT	SIHOT.PMS	P. 14	SIHOT.MPE	P. 40
	SIHOT.CRM	P. 18	SIHOT.CM	P. 42
	SIHOT.SALES	P. 20	SIHOT.AD-HOC	P. 44
	SIHOT.PRE- & POST-STAY	P. 23	SIHOT.BONOS REGALO	P. 45
	SIHOT.FEEDBACK	P. 24	SIHOT.GESTIÓN DE FIANZAS	P. 46
	SIHOT.LOYALTY	P. 25	SIHOT.RULES	P. 48
	SIHOT.C&B	P. 26	SIHOT.TRUST	P. 49
	SIHOT.POS	P. 28	SIHOT.SAAS	P. 51
	SIHOT.BAR	P. 30	SIHOT.BEDS	P. 53
	SIHOT.YIELD	P. 32	SIHOT.KIOSK	P. 55
	SIHOT.YIELD EXPRESS	P. 34	SIHOT.MOBILE	P. 56
	SIHOT.WEB	P. 35	SIHOT.GO!	P. 58
	SIHOT.CHANNELMANAGER	P. 37	SIHOT.INTERFACE	P. 59
	SIHOT.CRS	P. 38	SIHOT.PCI	P. 60



EL OBJETIVO
EN MENTE

RETRATO DE LA EMPRESA & FILOSOFÍA

CREACIÓN

GUBSE AG fue creada en el año 1986 con el objetivo de desarrollar soluciones de software innovadoras en el sector de la hostelería. Desde entonces persiste la filosofía de empresa de ofrecer al hotelero un sistema de información y gestión completo y orientado a la práctica con base en las últimas tecnologías. Gracias al desarrollo continuo y proactivo del producto (y con él también de la empresa), GUBSE AG ha podido posicionarse como una de las empresas líderes en soluciones para el sector de la hostelería. Con la rápida puesta en práctica de nuevas ideas y posibilidades estamos muchas veces un paso por delante en el mercado. Así, SIHOT puede utilizarse como aplicación de navegador y ofrece estabilidad con la aplicación de tecnologías de confianza.

Nuestro servicio incluye asesoramiento profesional y conceptual, la organización de procedimientos de trabajo y el almacenamiento de datos maestros. Los expertos de SIHOT le apoyarán en lo que se refiere a la formación y a las instalaciones con un saber hacer completo.

EL EQUIPO

Los trabajadores de GUBSE son personal especializado de la hostelería y de la rama de las TI que ofrece su apoyo a los clientes con su enorme experiencia y flexibilidad. La actuación servicial y orientada al equipo, el servicio amistoso y eficiente, así como el contacto constante con el cliente, son parte de nuestro auto concepto y nos dedicamos a ello con decisión.

NUESTROS CLIENTES

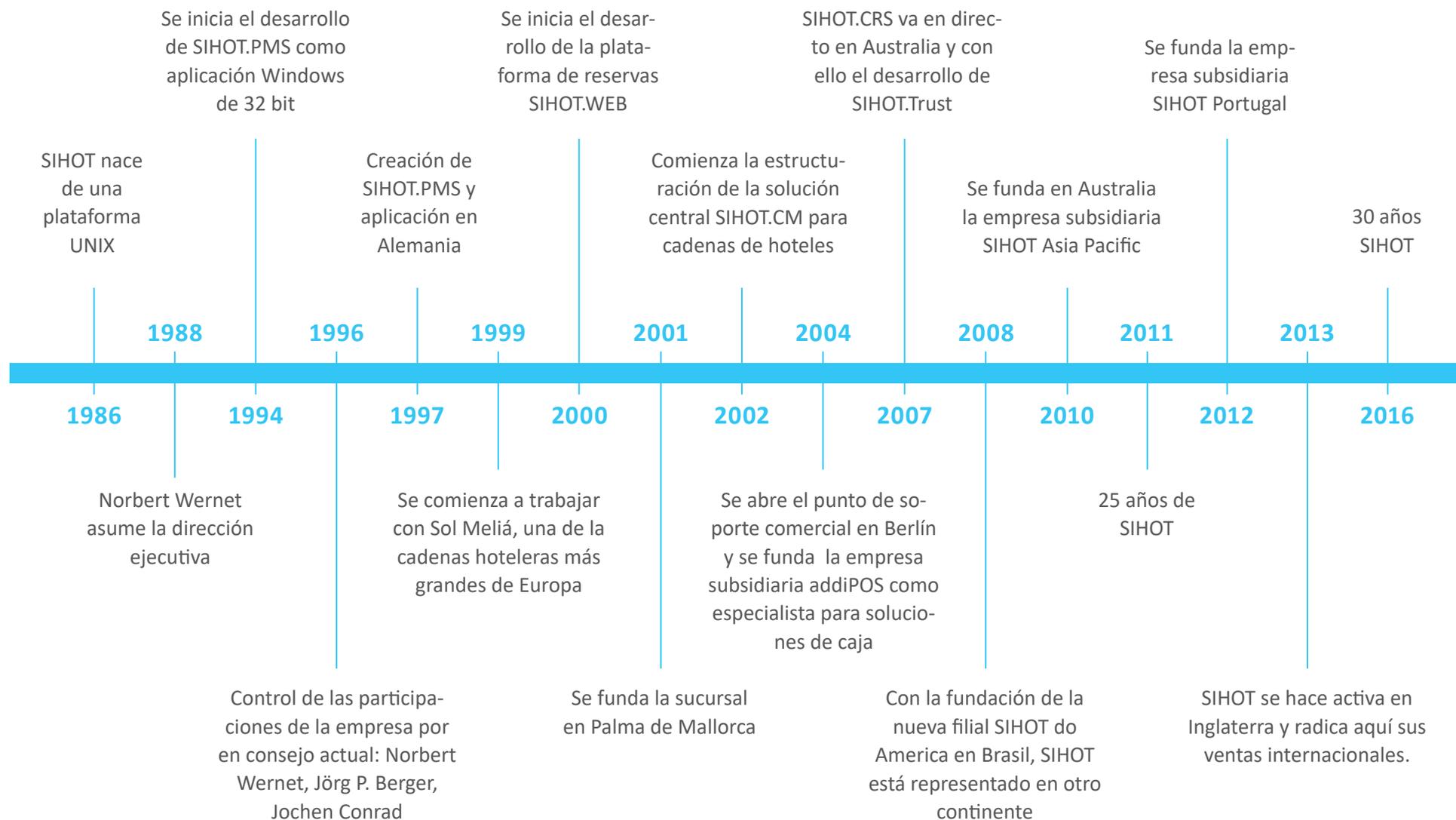
En la actualidad, alrededor de 3000 hoteles en todo el mundo trabajan con SIHOT. Nuestros clientes son tanto hoteles individuales (empresas y complejos) de todos los tamaños como albergues. SIHOT, como solución de MPE para grupos hoteleros es apropiada tanto como solución de oficina central como para centrales de reserva. En muchas empresas aplicamos con éxito distintas combinaciones de estos requisitos.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Estamos un paso por delante en el mercado. Como nuestra cultura de empresa se caracteriza por el gran valor de la gestión de calidad intensiva, nuestros productos cumplen con los estándares más exigentes. Por medio de encuestas regulares a nuestros destinatarios y la permanente valoración de las estadísticas de apoyo, conocemos los deseos de nuestros clientes y así recibimos indicaciones de cómo la gama de SIHOT puede dirigirse de forma óptima a las necesidades del sector.

- » SIHOT se crea en una plataforma de UNIX
- » SIHOT.CRS también ahora en Australia y desarrollo de SIHOT.Trust
- » Fundación de la filial SIHOT do América en Brasil
- » Fundación de la filial SIHOT Asia Pacifica en Australia

CRÓNICA



LOS PRINCIPIOS DE SIHOT

TRASFONDO TÉCNICO

SIHOT se programa gracias a una tecnología desarrollada por la propia empresa: SIHOT.Flex. Con SIHOT.Flex le ofrecemos una aplicación moderna, basada en Internet y apoyada en una plataforma estable de SIHOT.

Usted puede trabajar directamente en el propio servidor del hotel o puede recurrir a través de Internet a un banco de datos situado en un centro de datos fuera del hotel. Simplemente arranque SIHOT a través del navegador de Internet de cualquier ordenador o de un dispositivo móvil.

La actualización de los datos se lleva a cabo enseguida y de forma continua: Si lleva a cabo una modificación o una adición en cualquier parte, los nuevos datos podrán verse enseguida en todos los diálogos abiertos de forma automática. Esto se aplicará también en el resto de lugares de trabajo: los datos se actualizarán de forma automática.

Como SIHOT se desarrolla permanentemente, le ofrecemos actualizaciones de última tecnología en tiempo real fáciles de instalar a través de Internet.

FUNCIONALIDAD

SIHOT.FleX proporciona una gran funcionalidad. Gracias a esta tecnología, podemos desarrollar conceptos nuevos y emocionantes, disponibles para el usuario junto con las funciones estándar. Se puede ver, por ejemplo, análisis gráficos y paneles, que ofrecen una visión general de las cifras actuales. También se puede acceder a la terminal de facturación SIHOT.Kiosk y a la app para los huéspedes SIHOT.Go! con SIHOT.Flex.

PERSONALIZACIÓN

Gracias a una interfaz muy flexible y dinámica, el uso de SIHOT es fácil y cómodo. Por supuesto, cada empresa tiene sus particularidades y sus propias formas de trabajar. Por ello, la adaptación a los clientes es un aspecto esencial en el desarrollo de SIHOT y con SIHOT.FleX este aspecto adquiere todavía más importancia. No importa el modelo de empresa que usted tenga ni qué procesos tienen prioridad en su empresa: podemos ofrecerle una solución a su medida. Aquí se incluyen, por ejemplo, interfaces dedicadas y especializadas que siempre ponen a disposición de los trabajadores los datos relevantes que necesitan.

REQUISITOS INDIVIDUALES

El módulo base SIHOT.PMS puede ampliarse de forma individual con los módulos descritos en el presente folleto. Además, SIHOT ofrece más funciones específicas como:

- » Multi-propiedad
- » Multi-Currency
- » Centro de costes (integraciones ERP)
- » Envío de SMS
- » Contabilidad de llamadas
- » Contabilidad internacional

LA FILOSOFÍA DE DESARROLLO DE SIHOT

Los requisitos operativos en la hostelería son variados y muy específicos. Gracias a nuestra larga experiencia, entendemos y reconocemos las necesidades específicas del sector. Como empresa orientada a nuestros clientes, nuestro objetivo es satisfacer sus requisitos y con ello satisfacer las exigencias de sus clientes. Fundamentalmente, SIHOT ofrece gran variedad de posibilidades de personalización, que ampliamos constantemente y adaptamos a los deseos de nuestros clientes. No le dejamos solo con sus desafíos y hacemos de sus exigencias nuestra misión.

DESEOS DE LOS CLIENTES

Las propuestas de ampliación y los deseos de nuestros clientes son siempre bienvenidos. Tras un examen profundo, decidimos si se pueden poner en práctica y cómo se pueden poner en práctica para que todos los usuarios de SIHOT puedan sacar el máximo provecho.

Desarrollamos regularmente ampliaciones que responden a los deseos de nuestros clientes en los siguientes ámbitos:

- » Presentación de informes
- » Funcionalidad
- » Utilidad
- » Interfaces basadas en estándares abiertos
- » Interfaces propias

DESARROLLO DE APLICACIONES ESPECÍFICAS DE LOS CLIENTES

¿Su modelo de empresa no se corresponde con el estándar más extendido? No hay ningún problema: además de nuestra amplia gama de productos, ofrecemos adaptaciones individualizadas para SIHOT. Nuestros analistas de negocios disponen de una amplia experiencia y de un excelente saber hacer en la hostelería. Analizamos con usted sus procesos de negocio y desarrollamos una solución personalizada adaptada a su empresa. Desde el análisis, pasando por la programación y hasta la formación personal final, su proyecto se llevará a cabo de forma profesional. Ya durante el desarrollo le ofreceremos comentarios. Esto garantiza que la personalización de sus ideas tenga lugar de forma integral y satisfactoria. Por supuesto, continuaremos ayudándole después de la ejecución por medio de formación y asesoramiento.

Los avances orientados al cliente de nuestra empresa abarcan:

- » Asesoramiento individualizado
- » Integración óptima de sus procesos para una mayor eficiencia
- » Ventajas económicas gracias a los muchos años de experiencia en proyectos
- » Atención cuidadosa y cuidados a largo plazo para una máxima seguridad de inversión
- » Mayor disponibilidad y menor tiempo de inactividad gracias a un servicio completo y comprometido

NUESTRO PAQUETE DE PRODUCTOS

 **SIHOT.PMS:** El paquete básico para la gestión de hoteles. En SIHOT.PMS, todas las funciones de los ámbitos de oficina principal, reservas, gestión de hoteles y de gestión de deudores están reunidas en una moderna interfaz basada en la web. Gracias a muchos prácticos extras, nuestros trabajadores pueden realizar todas las tareas de forma rápida y eficiente.

 **SIHOT.CRM:** Con SIHOT.CRM adquiere de forma automática todas las funciones que necesita para una gestión integral de la relación con los clientes.

 **SIHOT.Sales:** Con SIHOT.Sales puede dirigirse a sus destinatarios de forma específica y llevar a cabo campañas de marketing personalizadas. Usted podrá establecer objetivos de venta para compradores y proyectos, seguir todas las actividades y recibir un volumen de ventas ponderado para la creación de previsiones de ventas.

 **SIHOT.Pre- & Post-Stay:** Cuide el contacto con sus clientes ya antes de su llegada y después de su salida. SIHOT.Pre- & Post-Stay abre muchas posibilidades para la fidelización de clientes.

 **SIHOT.Feedback:** Ofrezca a sus clientes un cuestionario actualizado online en mano. Con los comentarios de los clientes, usted obtendrá indicios valiosos para la gestión de la calidad de su hotel.

 **SIHOT.Loyalty:** Con este módulo le ayudamos a fidelizar a sus clientes con tarjetas de fidelidad, un programa de puntos de bonificación y otras funciones para la gestión de direcciones.

 **SIHOT.C&B:** Planifique en detalle los eventos de su hotel con nuestro módulo para banquetes. De este modo, usted podrá gestionar habitaciones y dispositivos y crear contratos y listas para comunicación interna.

 **SIHOT.POS:** Nuestro sistema de caja está perfectamente adaptado a los requisitos empresariales del hotel y de la gastronomía. Reúne funciones de pedidos, administración y gestión en un único sistema.

 **SIHOT.BAR:** La opción del mejor precio disponible es un medio importante para una fijación de precios consecuente y flexible. El manejo del BAR aparece de forma automática en los módulos SIHOT.Yield y SIHOT.Yield|Express, pero también puede instalarse de forma independiente.

 **SIHOT.Yield:** Con nuestro Revenue Management System usted tiene a su disposición un método completo integrado para la optimización del volumen de ventas. Por medio de amplios cálculos, SIHOT calcula los mejores precios en cualquier momento.

 **SIHOT.Yield|Express:** Utilice el «pequeño» Revenue Management System para una aplicación eficiente y clara de los precios del bar.

 **SIHOT.Web:** SIHOT.Web es la plataforma de reservas para sus huéspedes en Internet. Gracias a un vínculo directo con SIHOT, su situación de contabilidad estará siempre actualizada.

 **SIHOT.Channelmanager:** Channelmanager es una herramienta para transmitir consejos, restricciones y disponibilidad a los motores de reserva y recibe las reservas en SIHOT.

 **SIHOT.CRS:** SIHOT.CRS está especializado en centrales de reservas/centrales de cobro y cubre todas las funciones de un sistema de reserva para cadenas y cooperaciones.

 **SIHOT.MPE:** La edición multipropiedad para hoteles dentro de un grupo contiene reservas, información y funciones generales de los clientes.

 **SIHOT.CM:** El módulo para la gestión central se encarga del intercambio de información consolidada entre los hoteles y la central. SIHOT.CM ofrece a cada modelo empresarial planteamientos de solución individualizados.

 **SIHOT.Ad-Hoc:** Reúna las cifras que usted necesita. Con este módulo usted tiene acceso a numerosos registros que le llevan en pocos clicks a las relaciones deseadas.

 **SIHOT.Bonos Regalo:** Ya sea por eBay o cheque regalo, la compra de bonos de regalo requiere una correcta solución contable que además acorte, facilite y automatice los procesos de trabajo internos.

 **SIHOT.Gestión de fianzas:** Muchos clientes confían en que el hotel facilite el préstamo de objetos como cables de carga o adaptadores. Por medio de este módulo, SIHOT se ocupa de la gestión de los objetos de préstamo y de la contabilización de las fianzas.

 **SIHOT.Trust:** Para el modelo de empresa «gestión de propietarios», SIHOT aplica requisitos especiales, por ejemplo para la gestión de las cuentas de propietarios y el manejo del inventario.

 **SIHOT.Rules:** : La gestión de normas automatiza y facilita en SIHOT la gestión de gastos de cancelación y gastos de no presentación. Aquí se aplican las condiciones y los requisitos que usted ha estipulado en sus términos y condiciones.

 **SIHOT.SaaS:** Ahorre recursos valiosos dejando su infraestructura de TI en manos de especialistas y utilice SIHOT de manera sencilla por medio de Internet con nuestra solución «software como servicio».

 **SIHOT.Beds:** SIHOT.Beds ayuda al funcionamiento de hostales, albergues juveniles, alojamientos de mochileros o pensiones gracias a una gestión de camas integrada. Con esta solución es posible gestionar al mismo tiempo tanto habitaciones enteras como camas individuales.

 **SIHOT.Kiosk:** ¡La solución de terminal de facturación de SIHOT! Gracias a este módulo, sus clientes pueden facturar ellos mismos sin contacto con la recepción.

 **SIHOT.Go!** Esta app ofrece a sus huéspedes un conjunto de prácticas funciones para Smartphone y tablet: reservar, ver facturas, hacer comentarios, etc.

 **SIHOT.Mobile:** Esta app ofrece a sus trabajadores de la planta y del servicio un conjunto de funciones que pueden llevar a cabo sin ordenador de forma sencilla a través de su Smartphone o Tablet y con la que usted está equipado de forma «móvil» en el sentido literal de la palabra.

 **SIHOT.Interface:** Empezando por una sencilla central telefónica con datos de tasas, pasando por la gestión de energía y del rendimiento hasta la reserva en Internet, en SIHOT podrá encontrar todo junto. Una interfaz certificada a Best Western CRS, la gestión de la reputación con TripAdvisor y la llave de la habitación en Smartphone son otros ejemplos de nuestros progresos de interfaz.

 **SIHOT.PCI:** SIHOT cumple con los requisitos de la «Payment Card Industry Payment Application Data Security Standards»(PCI-PA-DSS) para garantizar que los datos de tarjetas de crédito se procesen de forma correcta y segura.



INFORMACIÓN

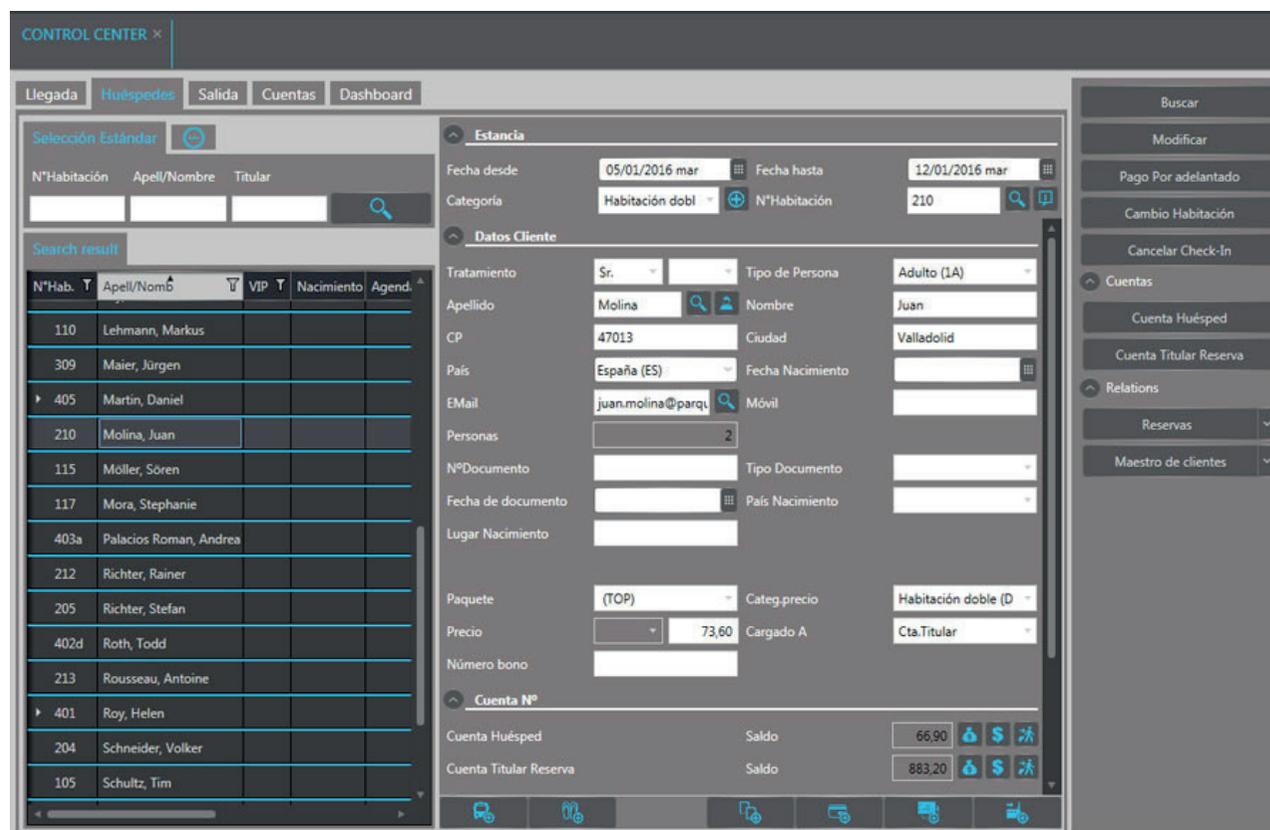
Es nuestro paquete básico para la gestión de hoteles. El PMS combina y enlaza todas las funciones de Front-Office y reservas con las de pisos, auditoría y cierre del día. Todo ello en un agradable entorno Windows. Numerosas y valiosas funciones adicionales ayudarán a su personal a llevar a cabo sus tareas con fluidez y eficacia.

FUNCIONALIDAD

Diariamente fiable en uso

El uso eficiente de una aplicación específica de software se ha convertido en un importante factor de coste dentro del sector hotelero. Por este motivo, hemos desarrollado SIHOT como una herramienta sumamente adaptable que ayudará a mantener y mejorar su eficiencia operacional.

Cualquier programa de gestión hotelera ofrece las funciones básicas de check-in, check-out o reservas. SIHOT, sin embargo, va mucho más lejos. Esto se refleja en las distintas funcionalidades ergonómicas, tales como la navegación en el rack de habitaciones, o en los sofisticados hyperlinks que interconectan los distintos módulos. Desde un listado de llegadas podemos acceder directamente al maestro de clientes, cuentas de clientes, reservas y muchas otras funciones. Gracias a esto, podemos realizar las tareas



diarias de una forma muy cómoda.

Fácil de manejar

Compruébelo usted mismo... La estructura de SIHOT es clara y fácil de usar. El mantenimiento de datos

maestros requiere un mínimo esfuerzo. Una función destacable del Front-Office es el Rack de Habitaciones. Desde él se puede acceder directamente a otras muchas funciones sin tener que cambiar de menú. La estudiada configuración de las cuentas de clientes



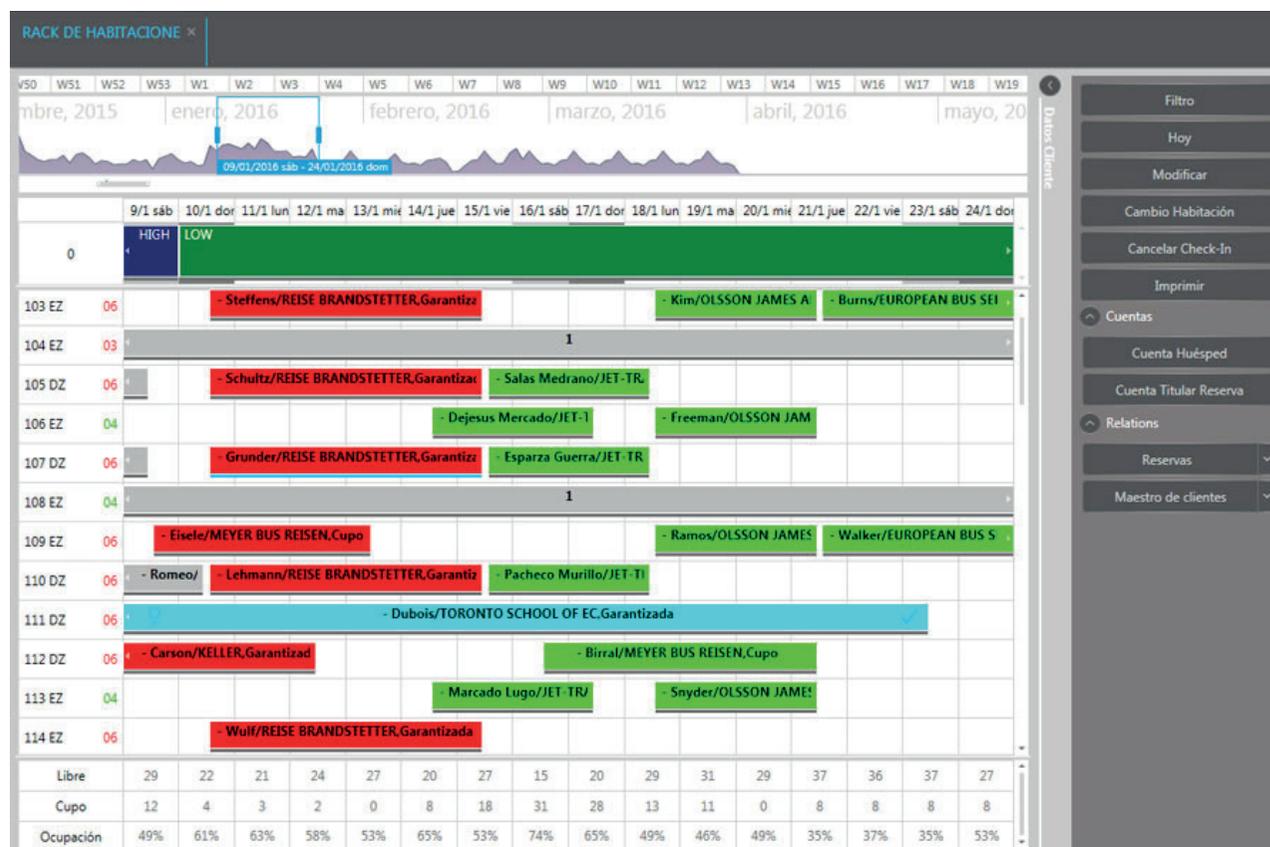
garantiza un Check-Out perfecto. Los cambios adicionales pueden realizarse de manera eficiente con la función de “Drag & Drop”. Tan fácil como arrastrar una posición de una cuenta y soltarla en otra.

Otras funciones

Usando SIHOT día a día, se encontrará con una gran variedad de útiles y prácticas funciones. Ejemplo de ello es el hotel de prueba integrado, donde podrá realizar pruebas y formar a su nuevo personal. Otra útil función es la posibilidad de incluir fotografías o planos de las habitaciones para ayudar a su personal a asignar la habitación que mejor se adapte a las necesidades de sus clientes. Asimismo, el sistema de paquetes es muy flexible y puede adaptarse a casi cualquier situación.

Al día en tecnología

Durante el cierre del día y la copia de seguridad, el sistema permite al usuario seguir trabajando normalmente y sin interrupciones. Con el sistema de copia de seguridad online tendrá la certeza de que sus datos se guardan de forma segura. Respalbamos esta consolidación con una gestión (SIHOT.CM) y un servidor (SIHOT.MPE) centralizados. SIHOT se encuentra en continuo desarrollo. Si lo desea, usted mismo podrá realizar actualizaciones automáticas a través de Internet para estar al día en todo momento.



Perspectiva general

SIHOT.PMS es la base para una gestión pro-activa. Con un simple clic, obtendrá previsiones del futuro y estadísticas del pasado. De esta forma, se construye

una base para negociaciones de ventas y campañas publicitarias. Toda esta información le permitirá tomar decisiones en un mercado que está en constante movimiento.



Forecasts

Nuestro Forecast detallado le muestra estadísticas basadas en reservas futuras. Use estos datos para planificar y tomar acciones para reforzar los periodos más débiles. Disponga de numerosas opciones siempre que las necesite: bien sea una visión general o una selección más detallada. El Forecast por Promo Code (definitivo/opcional) muestra su estado de ocupación actual dividido en segmentos de mercado.

El Forecast por Segmentos de Mercado le da un resumen general por segmentos de mercado para los próximos 12 meses. El Forecast por Paquetes le proporciona la producción esperada para los próximos 14 días por cada tipo de tarifa.

Management Report

Cada mañana encontrará un resumen de la información más relevante, presentado en un formato claro y conciso, resultado de muchos años de experiencia.

Estadísticas Agencia/Empresa

Descubra qué empresas, agencias e individuales son sus mejores clientes en lo que a la producción, room nights y otra infinidad de factores se refiere. Una herramienta vital para las ventas diarias.

TOP-LIST ×

Fecha

01/12/2015 mar 31/12/2015 jue

Selección

Tipo de Persona	Ignorar empresas filiales	Vendedor	Area producción
Agencia de Viaje, Tour Operator	✕	Jorge Montaña (Key Accounter)	
Hotel	Figures in minimum n hotels		
City Hotel	0		

Cant.Reg. en Área	Análisis en Área
Mejores Valores	Peores Valores
10	5
Area from	Area until
	0

Estadística

Cancel.Clte (Habs.) ●	Comisión bruto (s. históri) ●	Llegadas (Habs.) ●	Descuento bruto ●
Llegadas (Cltes.) ●	Descuento neto ●	Estancias (s.Historico) ●	Producción bruta ●
No Shows (Habs.) ●	Producción neta ●	Opcionales (Habs.) ●	Prod. Bruta (s. histórico) ●
Cant.Facturas (s.Histórico) ●	Reservas (Habs.) ●	Cancelaciones (Habs.) ●	Habs. uso diario ●
Roomnights (Habs.) ●	Bednights (Cltes.) ●	Bednights (s.Historico) ●	A.R.R. (Bruto) ●
Lista de Espera (Habs.) ●	A.R.R. (Neto) ●	Comisión (Bruto) ●	Producción alojamiento (

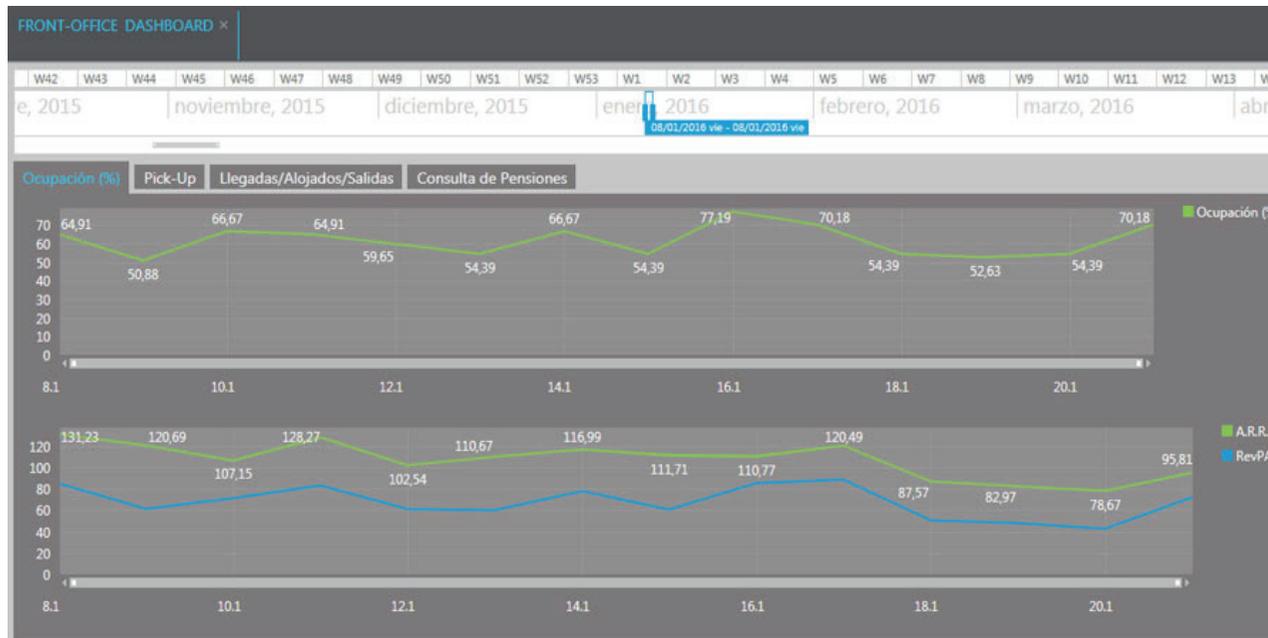
Top-List

El informe Top-List ofrece una valoración de los mejores y/o peores clientes individuales, empresas o agencias en función de uno o varios criterios seleccionados. Usted mismo decide dichos criterios de análisis como, por ejemplo, clientes con mayor número de reservas, cancelaciones, room nights, etc.

Producción

El informe de producción se puede solicitar sobre un periodo del pasado. Los resultados recogen valores

de producción de alojamiento, ocupación, cantidad de personas o cantidad de habitaciones. El cuadro de selección se presenta en forma de tabla matriz bidimensional donde los criterios pueden combinarse libremente. Por ejemplo, el informe de producción de alojamiento del mes anterior puede solicitarse por segmentos de mercado o por tarifas. Este informe analiza con exactitud la procedencia de sus resultados.



LAS VENTAJAS

- » Más de 30 años de experiencia
- » Fácil manejo para el usuario
- » Ampliación por módulos según sus necesidades
- » Numerosas funciones adicionales que hacen el día a día más cómodo
- » Consulta exacta de los resultados de su negocio
- » Clara información sobre la procedencia de los resultados
- » Amplia valoración de la producción por segmentos
- » Planificación con visión de futuro gracias a los informes de previsión de producción y ocupación
- » Control de presupuestos

Presupuesto

Para poder obtener los objetivos de su negocio, es necesaria una planificación presupuestaria sistemática. Los comparativos entre teórico/real (por ejemplo en el Management Report) hacen posible que pueda reconocer rápidamente cualquier cambio de tendencia y tomar las medidas oportunas para adaptarse a las condiciones del mercado y alcanzar dichos presupuestos. SIHOT.PMS graba los valores de sus presupuestos y puede compararlos en cualquier

momento con los resultados reales. No sólo es posible asignar presupuestos a cuentas de producción sino también planificar cifras sobre otros valores como habitaciones vendidas o camas ocupadas.



INFORMACIÓN

Una buena gestión de las relaciones con los clientes (CRM) se basa en combinar muchos factores y procesos de trabajo diferentes en un concepto estratégico y a largo plazo. El objetivo de este concepto consiste en ofrecer a los clientes el máximo nivel de servicios, estableciendo así una relación duradera y ventajosa. En un enfoque holístico, el paquete de productos de SIHOT proporciona las herramientas de software necesarias para implementar su estrategia CRM en los procesos laborales diarios de su propiedad.

FUNCIONALIDAD

Una única base de datos

El personal sólo puede ser competente con sus clientes si tiene a mano en todo momento el perfil completo del cliente y si no se ve entorpecido por el incómodo y deficiente mantenimiento de los distintos sistemas. SIHOT combina la introducción de datos de todos los departamentos en un solo software y una única base de datos. Por lo tanto, los procedimientos internos se reducen y automatizan ampliamente, permitiendo ahorrar tiempo y esfuerzo desde el primer día.

Gestión de clientes operativa

Para nosotros, tener rápido acceso a los detalles de los clientes es vital. Las teclas de acceso rápido y los

enlaces intuitivos ayudan a los usuarios a encontrar información rápidamente. Los perfiles ofrecen todas las formas posibles de mantener y actualizar los datos de los clientes, permitiendo que los cambios, adiciones y comentarios estén disponibles inmediatamente para todas las personas implicadas. Con el tiempo, esta colección se convierte en una valiosísima “memoria corporativa”. Una herramienta adicional útil en este contexto es la integración ordenador-teléfono (CTI). Con CTI, el perfil del cliente se abre en cuanto entra la llamada, proporcionando acceso instantáneo a sus detalles.

Gestión de documentos

Puede almacenar la correspondencia de los clientes en el registro del perfil o en un sistema de gestión de documentos interconectado; esto le permite acceder de forma instantánea a cartas y correos electrónicos en la pantalla.

Segmentación del cliente

¿Quién es este cliente? ¿Qué necesita? ¿Qué quiere? Estas son preguntas que todos los hoteleros se plantean. Por eso, SIHOT ofrece las herramientas necesarias para establecer los grupos meta. Esto puede realizarse colocando marcas (en campos como “segmento de mercado”, “grupo/individual”, etc.) o registrando las características a través de un seguimiento

diseñado para satisfacer las circunstancias específicas de su propiedad.

Gestión de direcciones

Una gestión de direcciones eficaz es el requisito más importante para garantizar el éxito de la estrategia CRM. En SIHOT, esta es una función básica que abarca a todos los departamentos. Para ayudar a mantener los registros de la base de datos en buen estado, SIHOT cuenta con campos obligatorios, ayuda para la introducción de datos, cheques duplicados y servicios de unión. Debido al hecho de que todas las líneas de comunicación convergen en SIHOT, el mantenimiento de los datos resulta sencillo (siempre y cuando el personal sea consciente de su importancia y la tenga en cuenta como parte natural de su trabajo diario).

Gestión de contactos

SIHOT gestiona todas las citas y actividades relacionadas con los clientes. Numerosas herramientas útiles del sistema se encargan de los recordatorios y seguimientos.

Información y análisis

Interpretar enormes cantidades de datos no es tarea fácil. SIHOT proporciona un gran número de exhaustivos informes, la mayoría de los cuales le ofrecen



GESTIÓN CENTRAL DE CLIENTES SIHOT

- » Interés, miembros y características específicas
- » Empresas, clientes, huéspedes e individuales
- » Seguimientos y recordatorios
- » Grabación exacta de títulos individuales
- » Personas de contacto ilimitadas en empresas
- » Acceso a toda la información del cliente
- » Campos de comentario para observaciones individuales
- » Jerarquías de empresa al vincularlas con sus sucursales
- » Acceso y procesamiento dependiendo de los derechos de usuarios
- » E-mails personalizados y mails en serie
- » Integración de plantillas de documentos
- » Historial completo y almacenamiento de correcciones
- » Búsqueda de servicios empleando diferentes parámetros
- » Duplicados: comprobación y unificación

numerosas opciones de visualización, dependiendo del uso que quiera dárseles. Nuestro equipo de soporte y formación estará encantado de ayudarle a escoger el informe adecuado para un determinado fin específico. La mayoría de los informes individuales, sin embargo, se crean a través del SIHOT.COM-Server, que extrae prácticamente cualquier cifra que desee de la base de datos y la inserta automáticamente en su propio y personalizado formato de informe, como una hoja de cálculo de Excel, por ejemplo.

Gestión de campañas

Se puede introducir y llevar el seguimiento de cualquier campaña de marketing que inicie en relación con su programa CRM como si fuera un proyecto individual. Asignando objetivos al proyecto, podrá determinar exactamente su progreso y éxito. También es posible vincular los perfiles de los clientes a determinados proyectos y establecer los objetivos de esos clientes como prioridad.

Procedimientos de ventas en los departamentos

SIHOT.Sales le permite planificar y establecer objetivos para la ocupación y la producción. Las cifras de ventas se pueden analizar de forma regular, identificando los periodos de calma y los momentos en que se necesita acción. Las oportunidades de ventas e ingresos ponderados proporcionan una idea global de las ventas previstas en total y por cliente.

¿Qué más queda por hacer?

Desgraciadamente existen algunas cosas que SIHOT (todavía) no puede hacer por usted. Establecer un concepto global viable que encaje perfectamente con sus necesidades es una de esas cosas. Otra es formar al personal y mantenerlo motivado, especialmente en lo que al mantenimiento de datos se refiere. Asimismo, le recomendamos que continúe supervisando su concepto, lleve a cabo controles y lo ajuste como sea necesario. Al fin y al cabo, CRM no es una acción única ya que funciona a través de un flujo constante de ideas y nuevas aportaciones.

LAS VENTAJAS

- » Todas las funciones integradas en el software del PMS
- » Toda la información sobre el cliente disponible en cualquier momento



INFORMACIÓN

SIHOT.Sales permite a su equipo de ventas definir con precisión el perfil demográfico del cliente para llevar a cabo campañas efectivas y enfocadas a un determinado público. Así, éste podrá fijar objetivos y seguir el cumplimiento de proyectos usando los forecasts de revenue.

FUNCIONALIDAD

El poder de la venta

Este módulo apoya activamente a su equipo de ventas. Toda actividad, oportunidad de venta y contrato que un vendedor entre en el sistema quedará asignado directamente a un proyecto. Esto aportará un registro detallado para su personal así como un amplio análisis de los ingresos esperados. Asimismo, SIHOT.Sales le ayuda a seguir el rastro a sus clientes, creando una base para las intensas relaciones con los clientes y una variedad de servicios, que distinguirán a su propiedad de la competencia. Como resultado, podrá conseguir exitosas ventas y una relación a largo plazo con sus clientes.

Navegador de ventas

Esta herramienta ha sido especialmente diseñada para su personal de ventas; de esta forma, éste podrá registrar, seguir y modernizar todas sus acciones de venta. Desde consultar el registro de un cliente a

The screenshot displays the 'Historico' (History) tab of the SIHOT.SALES system. It features a table with columns for 'Tipo', 'Periodo act.', 'Periodo ant.', and 'Total'. The table lists various revenue and production items such as 'A.R.R. (Bruto)', 'Bednights (Cltes.)', and 'Producción neta'. To the right of the table, there are two summary cards: 'Producción neta' and 'Roomnights (Habs.)'. Each card shows a 'Periodo' bar chart and a 'Diferenci' (Difference) bar chart. The 'Producción neta' card shows a total of 155,31 for the current period and 4,215,55 for the difference. The 'Roomnights (Habs.)' card shows a total of 0,00 for the current period and 107,00 for the difference. On the far right, there is a vertical menu with buttons for 'Modificar', 'Borrar', 'Búsqueda Clientes', 'Imprimir', 'Venta de Tarjeta Regalo', 'Escanear documento', and 'Inform.Precios'.

Tipo	Periodo act.	Periodo ant.	Total
A.R.R. (Bruto)	0,00	37.466,90	57.221,75
A.R.R. (Neto)	0,00	33.800,24	51.070,80
Bednights (Cltes.)	0,00	156,00	771,00
Cancelaciones (Habs.)	0,00	205,00	270,00
Cancelaciones de eventos	6,00	0,00	6,00
Desayunos	0,00	0,00	1,00
Descuento bruto	0,00	46,67	77,87
Eventos Días de eventos	2,00	24,00	58,00
Habs. uso diario	0,00	0,00	2,00
Llegadas (Cltes.)	0,00	46,00	148,00
Llegadas (Habs.)	0,00	31,00	119,00
No Shows (Habs.)	0,00	2,00	29,00
Opcionales (Habs.)	0,00	4,00	154,00
Producción alojamiento (Bruto)	0,00	37.466,90	59.709,25
Producción alojamiento (Neto)	0,00	33.800,24	53.377,89
Producción bruta	168,00	4.827,56	66.095,21
Producción bruta por segmento de mercado	168,00	4.827,56	66.095,21
Producción neta	155,31	4.215,55	59.582,79
Producción neta por segmento de mercado	155,31	4.215,55	59.582,79
Regla de negocio para fees de tratamiento	0,00	0,00	5,00
Regla de negocio para fees diarios	0,00	0,00	25,00
Reservas (Habs.)	447,00	1.034,00	2.889,00

planificar citas, sopesar oportunidades de venta o habilitar contratos: todas estas funciones son fácilmente accesibles con este diálogo.

Oportunidades de venta y contrato

Registrar y documentar sus oportunidades de venta le asegura una metódica y organizada estrategia de trabajo. Los resultados de una negociación exitosa

quedan registrados en un contrato que queda disponible para todos aquellos interesados de forma inmediata.

Proyecto de ventas

Cada contacto de cliente está vinculado a un proyecto que le permite monitorizar y seguir el progreso y el éxito de sus estrategias de marketing.



TAREAS AUTOMÁTICAS x

Resultado búsqueda

Acción	Parámetro	Parameter 2	Offset	Offset relativo a	Hora	Texto	Lugar	Tipo	Tipo	Usuario
Tipo de reserva modificado a Waiting List			-3	Fecha de Llegada	10:00	Comprobar lista de ESPERA		Reservierung		
Opción caducada			-7	Fecha de Llegada	10:00	Control Reservas opcionales		Reservierung		
Uso específico de la regla referente de paquetes			0	Fecha actual	10:00	CXL/Modificaciones \$package_no\$		Front Office		
Cardex de cliente modificado (email)			0	Fecha actual	10:00	CXL/Modificación \$package_no\$		Housekeeping		
Guest profile created (parameter)	Tour Operators		0	Fecha actual	8:00	Nuevo Cliente		Housekeeping		Monica Me

Registros y análisis

Monitoree y evalúe a su equipo con registros detallados. Un conjunto de sofisticados análisis le ayudará a comparar los objetivos con cifras reales, estableciendo de esta forma forecasts bien fundados para el futuro.

Sales Rack

El Sales Rack permite al personal de reservas y ventas poder determinar los precios de forma rápida y eficiente, al mismo tiempo que les aporta un ámbito para las negociaciones. Una visión general muestra los diferentes precios disponibles en el sistema junto con la ocupación del hotel. De esta forma, SIHOT. Sales puede contribuir a aumentar su producción de forma significativa. Incluso las estructuras de precios más complejas pueden manejarse fácilmente con el Sales Rack, ayudando así a su personal a ofrecerle a cada cliente la tarifa que mejor se adapte a sus necesidades.

Actividades

Cada actividad tiene una fecha y una hora de realización que le será recordada a su debido tiempo. Esto le garantiza que no perderá ninguna cita y que los seguimientos se convertirán en una fácil rutina. Asimismo, podrá sincronizar todas sus actividades con su calendario de Microsoft Outlook.

Datos de venta

Con SIHOT.Sales podrá establecer objetivos para sus cuentas más importantes y realizar análisis comparativos. Asimismo, podrá establecer objetivos diferentes dependiendo del cliente. Asignando un responsable de cuenta o comercial, creará un índice de clientes y huéspedes mucho más dinámico.

Documentos y correspondencia con los clientes

Cualquier documento que se genere para un cliente, ya sea de forma impresa o electrónica, puede ser almacenado: correos, confirmaciones de reserva,



facturas e incluso contratos de eventos. Además, podrá archivar documentos externos en la ficha del cliente con tan sólo arrastrarlos con el ratón. Los correos electrónicos de entrada o de salida también se archivarán directamente en Microsoft Outlook; de esta forma, toda la correspondencia mantenida con un cliente estará al alcance de sus manos. Si lo necesita, siempre podrá reproducir y reimprimir cualquiera de los documentos. Asimismo, con la función de agenda podrá fijar recordatorios y llevar seguimientos.

Rasgos de los clientes

Usted será el que decida y defina qué información es relevante, como por ejemplo, las aficiones, intereses, relaciones o incluso el resultado de la última encuesta de calidad. Utilice estas preferencias como una herramienta para entender a sus clientes y analizar el mercado. El departamento comercial también podrá almacenar sus propios datos; los campos adicionales para rasgos como “el tamaño de la empresa” o “el potencial de ventas” son especialmente útiles en los registros de empresas y agencias.

Selección de clientes

Esta herramienta le permitirá realizar una selección de clientes con una combinación casi infinita de parámetros que usted mismo podrá definir acorde con sus objetivos específicos. Utilice esta misma selección para añadir rasgos a los perfiles de los clientes o para generar un envío de correos o cartas, que podrán a su vez almacenarse en la ficha del cliente incluso con un recordatorio si es necesario.

Pre- & Post-Stay

Aumente sus ventas ofreciéndole a sus clientes servicios antes de su llegada con SIHOT.Pre- & Post-Stay. strategischen Stellen Sicherheitsabfragen, die je nach Erfahrungheit des Mitarbeiters häufiger oder weniger häufig auftreten.

Da SIHOT selbst komplexe Arrangementstrukturen verarbeiten und abbilden kann, arbeiten die Mitarbeiter immer gleich mit den richtigen Preisen – ohne aufwändige, manuelle Nachberechnung.

LAS VENTAJAS

- » Moderna gestión y control comercial que automatizará su fuerza de ventas
- » Optimización de la producción gracias a las sugerencias de precios verificadas
- » Estrategias de precios flexibles
- » Amplio análisis de los patrones de reserva

SIHOT.PRE- AND POST-STAY



INFORMACIÓN

SEI módulo SIHOT.Pre- & Post-Stay ofrece nuevas posibilidades para contactar con los clientes, incluso antes de su llegada y después de que hayan realizado el check-out.

FUNCIONALIDAD

Correo previo a la estancia

Aproveche la oportunidad de promover las instalaciones del hotel antes de la llegada del cliente. Dirija su atención al restaurante para asegurar reservas por adelantado o destaque los puntos de interés regionales de los alrededores. Este correo electrónico no sólo es un instrumento importante en la gestión de las relaciones con los clientes, sino que facilita el trabajo diario al personal de ventas y reservas proporcionándoles información por adelantado.

Los correos electrónicos se envían al cliente en función de las horas configuradas en SIHOT. Los perfiles de aquellos clientes que no deseen recibir estos correos pueden marcarse en consecuencia. También podrá indicar si los correos electrónicos se deben enviar a la persona que ha realizado la reserva o al huésped que realmente se va a alojar en la habitación.

Correo posterior a la estancia

Dé las gracias al cliente después de su salida por haberse alojado en su establecimiento. Utilice vínculos significativos a su página web y mantenga a los clientes al corriente de los eventos y ofertas en su hotel. Junto con el módulo SIHOT.Feedback, el correo posterior a la estancia ofrece oportunidades adicionales para una gestión de calidad, pudiendo llegar a incluir un enlace directo al cuestionario del hotel.

LAS VENTAJAS

- » Mayor contacto con el cliente
- » Envío automático de correos electrónicos

Dear Mr. Musterfrau

We look forward to your upcoming stay at our private & fine hotel in Schiffweiler from the 05.03.2013 to the 08.03.2013 .

You have booked a Single Room ! Enjoy more comfort - starting from 10 EUR per night* you can stay in our Business or Comfort Room. Only Condition: You have to send us an email and a room must be available!

Your contribution for the environment protection from home! When staying with us you can rent a bike and enjoy your way to the office along the Saar!

Kind regards,
private & fine hotel


Jörg P. Berger

Hotel Informationen

 private & fine hotel
Bahnhofstraße 28
66578 Schiffweiler
Phone: +49 6821 9646 -0
Fax: +49 6821 9646 -110
Web: www.sihot.com
E-Mail: support@sihot.com

Dear Mr. Musterfrau

Thank you for staying with us at the private & fine hotel in Schiffweiler !

We constantly strive to improve to ensure that you enjoy our services and facilities. Therefore, your personal feedback is very important to us. Please take a few minutes to complete the following questionnaire.

[» questionnaire](#)

Thank you for your support. We hope to be able to welcome you back in the near future.

Mit freundlichen Grüßen,
private & fine hotel


Jörg P. Berger

Hotel Informationen

 private & fine hotel
Bahnhofstraße 28
66578 Schiffweiler
Phone: +49 6821 9646 -0
Fax: +49 6821 9646 -110
Web: www.sihot.com
E-Mail: support@sihot.com

¿VALORA LA OPINIÓN DE SUS CLIENTES?

SIHOT.FEEDBACK



INFORMACIÓN

Obtenga un feedback de calidad pidiéndoles a sus clientes que rellenen un cuestionario online.

FUNCIONALIDAD

Las opiniones y evaluaciones de los clientes obtenidas a través de un cuestionario son una parte esencial de la gestión de calidad. SIHOT.Feedback es una cómoda herramienta electrónica para la realización de cuestionarios. El enlace al cuestionario se puede enviar al cliente a través de un correo electrónico posterior a la estancia. Con un solo clic, se dirige al cliente a la página de inicio donde se muestra un cordial mensaje de bienvenida. Una vez terminado, el cuestionario se cierra con unas pocas palabras de agradecimiento por el tiempo invertido.

Este proceso le permitirá conocer lo que sus clientes esperan de usted y la forma de satisfacer sus expectativas. Utilice la información para optimizar sus procedimientos y mejorar los servicios a los clientes. Un aspecto importante de la gestión de reclamaciones consiste en ser capaz de ponerse en contacto de nuevo con el cliente que puede haber tenido una mala experiencia. Con SIHOT.Feedback podrá rastrear los comentarios de un cliente y responderle como es debido.

3144

Evaluación

Lugar	★★★★★
Calidad de la cama	★★★★☆
Servicio	★★★★★
Limpieza	★★★★☆
Habitación	★★★★☆
Relacion calidad-precio	★★★★☆
Total	★★★★★

Comentario

El trato del personal fue magnífico.
Nos hicieron sentir como en casa.
¡Volveremos!

Su cuestionario

El cuestionario en línea se puede adaptar a sus requisitos individuales, en función de las instalaciones y de los servicios disponibles en su propiedad. También podrá seleccionar distintos idiomas.

LAS VENTAJAS

- » Apoyo a la gestión de calidad
- » Análisis detallados
- » Único requisito técnico: un servidor SMTP

SIHOT.LOYALTY



INFORMACIÓN

SIHOT.Loyalty favorece la atención a sus clientes con tarjetas de fidelidad, programas de bonificación y funciones adicionales de gestión de direcciones.

FUNCIONALIDAD

La orientación al cliente como factor de éxito

En los últimos años se ha hablado mucho sobre la gestión de las relaciones con los clientes (CRM). Esto requiere un concepto bien fundado a largo plazo con una estrategia estructurada. Los hoteles deben ser capaces de ponerse en contacto con sus clientes a través de campañas regulares y bien dirigidas. Para ganar clientes nuevos, deben existir ventajas convincentes.

Tan individual como su creatividad

Convierta sus ideas en acciones fructíferas. SIHOT.Loyalty le apoya con tarjetas de fidelidad, así como con programas de bonificación y descuentos. SIHOT.Loyalty es fácil de usar y de incorporar a los procedimientos diarios, reduce la carga administrativa para que usted y su equipo puedan dedicar más tiempo a sus clientes.

CARDEX
Bayer, Hans Dieter

Datos Generales | Datos Adic. | Estancias | Cuentas | Factura | Datos Tarjeta | Tarjetas Regalo | Histórico | **Puntos fidelidad**

Relación de puntos de fidelidad

Points/rewards/balance 3.402,00 -1.500,00 1.902,00

Puntos

Arrastrar un encabezado de columna y soltarlo aquí al lado del grupo de esa columna

Origen	Fecha	Saldo de puntos	Concepto Cargo	Tipo de movimiento	Nº Tarjeta	Número Factura	Llegadas	Salidas
City Hotel	08/01/2016 vie	2.902,00	208	Tarjeta MAS	9785524	20004068	07/01/2016 jue	08/01/2016 vie
City Hotel	07/01/2016 jue	500,00	Puntos de bonificación	Tarjeta MAS	9785524	0		

Rewards

Arrastrar un encabezado de columna y soltarlo aquí al lado del grupo de esa columna

Origen	Fecha	Saldo de puntos	Concepto Cargo
City Hotel	08/01/2016 vie	-1.500,00	Albornoz

Tan individual como su CRM

El objetivo consiste en hacer sentir al cliente que es un huésped habitual muy valorado. Las potentes soluciones para la gestión de las relaciones con los clientes pueden registrar las actitudes de los huéspedes y reaccionar a los cambios. Las soluciones de CRM le aportan una ventaja sobre la competencia y forman parte de un moderno sistema global. Asimismo, hemos combinado Front Office y CRM para formar un sistema armónico: un CRM enfocado expresamente a sus necesidades empresariales.

Tan personal como su hotel

Los programas de fidelidad no vienen preparados. Con SIHOT.Loyalty obtendrá la información exacta con respecto al rendimiento de las reservas para utilizarla para promover ventas y actividades de marketing.

LAS VENTAJAS

- » Programa de bonificación totalmente integrado
- » Gestión de puntos y premios



INFORMACIÓN

Controle el departamento de conferencias y banquetes con nuestro módulo de eventos. Gestione las instalaciones y el equipo así como los contratos y la comunicación interna hasta el más mínimo detalle.

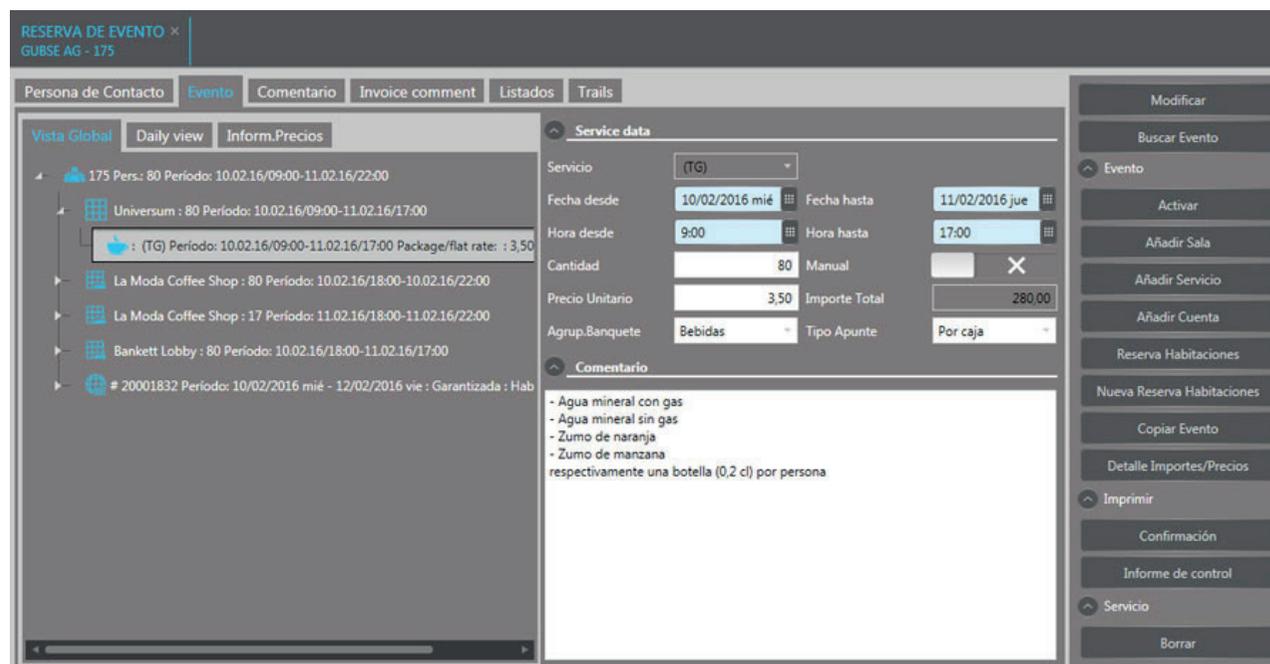
FUNCIONALIDAD

De la planificación al éxito

SIHOT.C&B es el complemento perfecto para su SIHOT.PMS si desea gestionar eventos de forma eficaz y obtener la máxima ocupación en sus instalaciones de banquetes y conferencias. SIHOT.C&B le permitirá planificar y organizar los eventos hasta el más mínimo detalle, en el mismo práctico entorno en el que gestiona sus habitaciones. Asimismo, le ofrecemos la posibilidad de un cardex de clientes único para el PMS y eventos, además de un enlace directo de los eventos con el módulo de reservas.

Salas y recursos

Es muy sencillo dar de alta las salas y dispositivos técnicos que posea para sus reservas, SIHOT.C&B se encargará de administrarlos. Las salas pueden gestionarse como una unidad o en combinación con otras. Las capacidades se determinan en función de los tipos de montaje. Tanto los menús como las observaciones se introducen de un modo rápido y sencillo.



SIHOT.C&B puede mostrar incluso fotografías con los diferentes montajes.

Eventos

Un evento sencillo puede constar simplemente de un salón y de un único servicio. Sin embargo, eventos más complejos incluyen varias salas y servicios

diferentes cada día. Con SIHOT.Eventos tendrá toda la planificación bajo control. Con un solo clic podrá hacer los cambios que necesita, desde desplazar eventos o copiarlos en otras fechas. La información de precios siempre aparece junto al día en cuestión. Las confirmaciones se generan automáticamente a través de Microsoft Word, lo que permitirá a su per-



sonal tener más posibilidades de cerrar un negocio, ya que su propuesta será la primera que reciba el cliente.

Rack de eventos

El rack de eventos muestra la disponibilidad de todos los salones y recursos por día o por horas. Con la integración de los tiempos de montaje y limpieza podrá controlar su ocupación con exactitud al minuto. Desde el mismo rack podrá también ver la disponibilidad de las habitaciones.

Orden de servicio

Cada departamento de su hotel recibe su orden de servicio donde figuran claramente los servicios que debe prestar. Todas las plantillas funcionan con Microsoft Word y por ello son fácilmente modificables y adaptables a cada hotel e incluso a cada evento. La planificación semanal proporciona a los departamentos una clara visión general sobre el volumen de trabajo previsto.

Previsión

Podrá obtener un informe exacto de la previsión de producción. El rack de eventos, la cuadrícula de ocupación y otras ilustraciones de las reservas de salones le ofrecen en cada momento un control detallado sobre su ocupación.

LAS VENTAJAS

- » Ventas más profesionales gracias al fácil y rápido acceso a todas las instalaciones
- » Sencillo registro de reservas gracias a inteligentes configuraciones previas
- » Significativo ahorro de tiempo con la automatización de contratos
- » Comunicación eficiente con todos los departamentos involucrados

SIHOT.POS



INFORMACIÓN

Este módulo está diseñado para satisfacer los requisitos de cualquier medio de Food & Beverage. SIHOT.POS es una cómoda solución que combina las funciones de procesamiento y gestión de pedidos en un único sistema.

FUNCIONALIDAD

Tecnología que sorprende

Nuestro sistema de terminal punto de venta SIHOT.POS destaca por su fácil manejo y sencilla instalación con los mínimos requisitos de hardware compatible. Gracias a su flexibilidad, SIHOT.POS ofrece la solución óptima para cada tipo de establecimiento gastronómico.

Robusto, seguro y económico

La presión y estrés son parte del día a día. Nuestras soluciones de software optimizan sus procesos de trabajo dejándole más tiempo para que pueda ocuparse de la atención a sus clientes. Ello es posible con nuestro SIHOT.POS, gracias a útiles y probadas funcionalidades y a la ventaja de trabajar con una aplicación Windows de 32-Bits sobre una pantalla táctil...

La seguridad de sus datos está garantizada con la utilización de las más modernas tecnologías. Prácticamente no requiere mantenimiento, ni esfuerzos de

instalación o formación. La sencilla forma de dar de alta artículos y datos maestros hace segura su inversión. La integración entre SIHOT.PMS y SIHOT.POS es completa.

SIHOT		The Bar Lunch		date of turnover 09/02/2016		Table: 1		Opened: 10:42		info print.		
				09/02/2016 11:51:53		Balance: 0.00		GST: 0.00		current course		
Draft beers	Minerals	Cocktails	Hot Beverages									
Bottle Beers	F1 Janson Sec Navailles 46.00	F11 Traminer Arbois 50.00	F3 Bourgognes Langy 80.00	F4 Maceraton 13 86.00	F5 Picpoul de Pinet Gratot 35.00							
Irish Whiskey	F6 Sauvignon Touraine 42.00	F8 Archange Blanc Vertouk 63.00	F9 Chablis Fevre 59.00	F10 ewerztranne Meyer Fevre 62.00	F11 Montbous Jumeau 60.00							
Scotch / Malt Whisky	F12 St Vincent Bourgogne 72.00	F13 Savennieres Bis 52.00	F14 Pinot Meliss 80.00	F15 Clisson 80.00	F16 May Lamartine Lafre 79.00							
USA / Bourbon / Japanese	F17 Saint-Juan Remy 35.00	F18 Meursault Groud 115.00	F19 Chassagne-M Bouzergh 52.00	F20 Blanc D'Ogier 52.00	F21 Chaurault Barre Lafont 260.00							
Ging / Vodka	F22 Genet Meyer Fonne 48.00	F23 Beaujolais Blanc 50.00	F24 Mass Nicot 57.00	F25 Croze Colombier 60.00	F26 Rully 62.00							
Rum / Liqueur	F27 Terret Gravitas 52.00	F28 Puligny M Pucelles Letyge 255.00	F29 Meursault Gracien 104.00	F31 Besaune Grappin 120.00	F32 Chablis Prieux Billig 158.00							
Brandy / Armagnac	H100 akisFourchau 36.00	H101 Rhubarb Van Nahing 36.00	H102 Monts SB 22.00	H103 Mas 06 Daumas Gars 35.00	H104 Har Tyrel's Chardonnay 29.00	Mrs. Cally Pothe (2P)	table functions	7	8	9	c	
Port / Vermouth	<<<	H105 Domier Van Nahing 36.00	H106 Charte Classico 45.00	F7 Saumur Blanc 45.00	>>>	payments	4	5	6	ESC		
Bar Wines			I	II	III	IV	Food	CASH	1	2	3	x
functions	courses	find article	last article	current article	split	table/docket	.	0	Enter			

Manejo sin esfuerzos

El diseño y distribución de artículos en la pantalla es configurable según sus gustos. El manejo de la pantalla táctil es fácil e intuitivo. Muchas acciones se realizan con la función de drag & drop, arrastrando posiciones de un lugar a otro.

El cargo de los artículos se realiza mediante teclas fijas que se presentan al usuario de forma clara, agrupadas en familias y subfamilias de artículos. Con la utilización de artículos combinados, como menús o banquetes, el sistema se hace aún más eficiente. El ticket que se imprime tanto en caja como en la cocina es muy completo. Además es posible añadir comentarios personalizados en el mismo.

“La cuenta, por favor”

Prácticas funciones de control de mesas hacen el servicio más agradable, tanto para el cliente como para el camarero. Listado de mesas, control de “happy hour”, conversor de moneda extranjera, división o unión de las facturas, traspaso de mesa al nuevo turno de trabajo o a otro departamento: SIHOT.POS está preparado para todo y hace posible que pueda dársele un servicio al cliente sin complicaciones y orientado a la calidad.

Cuando el último cliente se haya marchado, el sistema continuará trabajando para usted: desde el práctico programa de back-office podrá analizar la producción, pagos, facturación y perfiles maestros.



Tecnología de vanguardia

Los datos de los clientes hospedados en el hotel son recibidos automáticamente desde SIHOT.PMS por lo que son actualizados a tiempo real. De este modo siempre dispondrá de información acerca de las pensiones, clientes VIP, límites de crédito en cuenta, etc. El innovador software de SIHOT.POS hace posible el cargo directo a “cuentas internas”. Del mismo modo, servicios correspondientes a un evento se cargarán directamente al evento.

Terminal móvil

Para una conexión inalámbrica con SIHOT. POS, el terminal “Orderman” es el complemento perfecto, especialmente en locales con una gran demanda de servicios o que sufren incrementos del volumen de trabajo de forma estacional. Esta flexible herramienta con pantalla táctil y lápiz es perfecta para la toma de comandas. Su tamaño no es mayor que el de un block de notas. A prueba de golpes, caídas y salpicaduras de líquidos, el “Orderman” se integra perfectamente en cualquier equipo de trabajo.

LAS VENTAJAS

- » Manejo eficaz con la moderna tecnología de pantalla táctil
- » Flexibilidad en el diseño y ordenación de artículos según sus necesidades
- » Sistema de facturación competente
- » Posibilidad de expansión con el “Orderman” y otras interfaces





SIHOT.BAR

INFORMACIÓN

La mejor tarifa disponible (BAR) es uno de los métodos flexibles de asignación de precios más extensamente utilizado para ajustar las tarifas de las habitaciones a la oferta y demanda. En el momento de realizar la reserva, la persona encargada puede ver la mejor tarifa disponible en cada categoría. SIHOT.BAR simplifica la estructura de las tarifas y ofrece a los clientes unos precios coherentes y justos en todo momento.

FUNCIONALIDAD

Contenedor BAR

Los diferentes niveles de la tarifa BAR se reúnen en un contenedor. De este modo, puede gestionar diferentes tarifas BAR, como por ejemplo las tarifas incluyendo o excluyendo el desayuno.

Información de tarifas

El diálogo de información sobre tarifas muestra la mejor tarifa disponible por categoría para el período solicitado. El listado exacto de tarifas permite al encargado de realizar la reserva vender las tarifas con seguridad.

The screenshot displays the 'INFORMACIÓN DE PREC' interface. It includes a search criteria section with fields for dates (17/01/2016 dom to 20/01/2016 mié), client matchcode, person type, and discount group. A forecast graph shows occupancy percentages: 64.91, 49.12, and 45.61. Below the graph is a table with search results.

Hotel	Paquete	Categoría	Suma	Stop Sales	Estado	Habitaciones libres	Tarifa
City Hotel	(BAR)	Habitación doble (DZ)	327,00			1	
City Hotel	(BAR)	Doble superior (BDB)	363,00			10	
City Hotel	(BAR)	Suite (SUJ)	555,00		⊖	0	
City Hotel	(RAC)	Habitación doble (DZ)	378,00			1	
City Hotel	(RAC)	Doble superior (BDB)	417,00			10	
City Hotel	(RAC)	Suite (SUJ)	594,00		⊖	0	

Sales Rack

El Sales Rack o visualizador de ventas muestra claramente la mejor tarifa disponible durante el período solicitado. La herramienta de ayuda visual emergente muestra información adicional. Esto incluye la tarifa neta y restricciones como la condición de estancia mínima.

Transparencia de ventas

Tanto si usted mantiene una estructura sencilla de tarifa diaria, como si asigna diferentes niveles BAR en distintas categorías u ofrece un nivel diferente dependiendo de la duración recomendada para la estancia, usted controla completamente los precios.



BAR-DEFINICIÓN PROD x

Selección Estándar

Fecha: 25/11/2015 mié Fecha hasta: 05/12/2015 sáb

Resultado búsqueda: Categ.precio

Arrastrar un encabezado de columna y soltarlo aquí al lado del grupo de esa columna

Fecha	T	Categoría	T	LOS-Defaultvalue	T	LOS1	T	LOS2	T	LOS3	T	LOS4	T	LOS5	T	LOS6	T	LOS7	T	LOS8	T	LOS9	T	LOS10	T	LOS11	T
25/11/2015	mié			BAR2		BAR3		BAR2		BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1									
26/11/2015	jue			BAR2		BAR3		BAR3		BAR3		BAR2		BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1	
27/11/2015	vie			BAR1		BAR3		BAR3		BAR3		BAR2		BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1	
28/11/2015	sáb			BAR2		BAR3		BAR3		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1											
29/11/2015	dom			BAR1		BAR3		BAR3		BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1									
30/11/2015	lun			BAR1		BAR3		BAR3		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1											
01/12/2015	mar			BAR2		BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1													
02/12/2015	mié			BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1															
03/12/2015	jue			BAR2		BAR2		BAR2		BAR1		BAR1															
04/12/2015	vie			BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1		BAR1	

Buscar

Copiar

LAS VENTAJAS

- » Método de asignación de precios rápidos y estructurados
- » Tarifas BAR como referencia para tarifas y paquetes corporativos
- » Estructura de asignación de precios transparente que sus clientes agradecerán

Definición de nivel BAR

La definición de nivel BAR contiene la información de qué nivel BAR se aplica a cada fecha. Usted simplemente tiene que introducir el nivel que se debe aplicar a cada día utilizando la sencilla función de copiar y pegar para acelerar el proceso.

Tarifas BAR y Yield Management

SIHOT.BAR es una eficiente y popular herramienta de yield management. Para una aproximación holística, recomendamos usar SIHOT.BAR junto con SIHOT.Yield.



INFORMACIÓN

Nuestro sistema de gestión de revenue es una herramienta totalmente integrada para implementar estrategias de yield y optimizar el revenue. Altamente adaptable, SIHOT.Yield le permite cambiar y adaptar sus tarifas cuando sea necesario.

FUNCIONALIDAD

Segmento de precio automático

SIHOT.Yield es nuestro módulo de Yield Management. Si es usted de los que trabajan activamente en su política de precios y en la optimización de los mismos, nuestro completo Revenue Management System le ayudará a alcanzar sus objetivos.

Gracias a su completa integración con SIHOT, muchas de las funciones podrán realizarse de forma automática y las actualizaciones manuales de diversos sistemas ya no serán necesarias. Aprovechese de un preciso cálculo de precios y análisis detallado del comportamiento de las reservas.

Usted decide sus objetivos

Usted define los tipos de presupuestos que considera relevantes y les asigna los valores que espera obtener en el futuro. Así podrá determinar diferentes objetivos para cada segmento de mercado dependiendo del mes en el que se encuentre. Utilice

el planning para definir y ajustar sus datos antes de aplicarlos al sistema real.

Usted decide sus estrategias

¿Qué estrategia debe seguir su equipo comercial al realizar una venta? De forma totalmente independiente, puede combinar y valorar los principales factores:

- » Duración del periodo de reservas avanzado
- » Duración prevista de la estancia
- » Situación actual de la ocupación
- » Ocupación prevista basada en valores del pasado
- » Asimismo, podrá cerrar tarifas para días específicos o cerrarlas sólo para las llegadas de un día en concreto.

Usted decide su precio mínimo

Los precios mínimos por día se establecen mediante los llamados “obstáculos”. Tomando esa tarifa como referencia, SIHOT.Yield cierra automáticamente todas las tarifas que son inferiores al precio mínimo. Esas restricciones son visibles de forma inmediata en el Sales Rack.

Consulta de grupo para yield

Esta función es de gran ayuda a la hora de determinar si aceptar o no un grupo. Diseñado para proporcionar una visión general rápida y exhaustiva, este diálogo muestra las “loose rates” aceptables, el número de habitaciones disponibles, así como el RevPAR y las cifras estimadas. Esto le permitirá tomar una decisión bien fundada sobre su aceptación.

Mejor Tarifa Disponible

El manejo de la Best Available Rate o Mejor Tarifa Disponible y sus distintos niveles es una parte esencial de SIHOT.Yield.

Usted se beneficia de los análisis

Los gráficos le facilitarán el análisis de los datos. El análisis Forecast proporciona un fundado pronóstico sobre la ocupación prevista. El análisis de los históricos de reservas y ocupación prevé el comportamiento de sus clientes. SIHOT.Yield permite la comparación entre temporadas de un año a otro. También podrá copiar los gráficos de SIHOT en un documento de Word o en una hoja de Excel con tan sólo hacer clic en un botón.



LAS VENTAJAS

- » Un Revenue Management System completamente integrado
- » Optimización de la producción basada en precios propuestos con fundamento
- » Estrategia de precios detallada según sus necesidades
- » Análisis completo del comportamiento de sus reservas
- » SIHOT.BAR inclusive

DEFINA SUS TARIFAS BAR EN BASE A SU OCUPACIÓN

SIHOT.YIELD | EXPRESS



INFORMACIÓN

Con el módulo SIHOT.Yield|Express podrá definir sus tarifas BAR de forma fácil y eficaz dependiendo de la ocupación del hotel. Durante su temporada baja y hasta que el porcentaje de ocupación sea relativamente alto, se aplicarán tarifas BAR bajas. Durante la temporada alta, sin embargo, siempre se ofertarán tarifas altas. Adicionalmente podrá establecer restricciones que bloqueen días de llegada o de salida y/o que fijen estancias mínimas.

FUNCIONALIDAD

Yield Scheme

SIHOT.Yield|Express trabaja con tarifas BAR con diferentes niveles de precio. Con la ayuda de un Yield Scheme podrá definir hasta qué porcentaje de ocupación debe emplearse un nivel de precio específico. Utilizando diversos schemes podrá, asimismo, cubrir varias temporadas y escenarios de ocupación como, por ejemplo, días festivos, ferias, temporadas altas, medias o bajas. De esta forma, si usted espera tener

una alta ocupación, podrá subir directamente a un nivel de precio más alto.

Calendario Yield

A continuación, sólo tendrá que definir en un calendario qué schema debe ser utilizado para cada día. A cada reserva se le asignará la tarifa BAR que esté definida en dicho schema, correspondiente a ese día de llegada y a ese porcentaje de ocupación.

Dependiendo de las reservas “on the books”, es decir, de las reservas que haya registradas para un día en concreto, SIHOT asignará automáticamente al reservar para ese día el nivel de precio previsto para dicho porcentaje de ocupación.



LAS VENTAJAS

- » Uso eficaz de las tarifas BAR dependiendo de la ocupación
- » Claras estructuras de precio
- » Rápidamente ajustable



INFORMACIÓN

SIHOT.Web es la plataforma online de reservas para su hotel. Conectada directamente con SIHOT.PMS, el estado de sus reservas siempre está actualizado.

FUNCIONALIDAD

¡Clic, listos, ya!

A través de un enlace en la página web del hotel, el cliente potencial accede a la web de reservas. Asimismo, el motor de reservas de SIHOT puede integrarse en la página de Facebook de su hotel. En ambos casos, SIHOT.Web genera reservas que son totalmente libres de comisión y las traspasa directamente al PMS. Al estar integrada con SIHOT, esta aplicación muestra siempre la disponibilidad real de precios y categorías de habitación.

Diseño adaptable

La web de reservas se adapta perfectamente a su ordenador, tablet o smartphone.

Diseño personalizado

Un desarrollador web puede crear un diseño especial para la web de reservas que se adapte a su imagen corporativa. Para ello, se empleará nuestra más nueva tecnología.

The screenshot displays the SIHOT.Web reservation interface. At the top right, there is a currency selector set to 'EURO'. The main interface is divided into several sections:

- HABITACION/CAMAS:** Includes a 'HABITACION PRIVADA' button and a 'CAMAS' button.
- FECHAS DE RESERVA:** Shows arrival and departure dates as 26/06/2017 and 27/06/2017. It also includes a field for 'Adultos' (1) and 'Niños' (0), and a 'CANJEAR' button.
- PAQUETES:** Displays three room packages:
 - Best Available Rate:** 120,00 €
 - Mejor Tarifa - No reembolsable:** 130,00 € - 108,00 €
 - VIT:** 140,00 €
- CALENDARIO:** Shows two calendar views for June and July 2017, with dates 26 and 27 highlighted.
- HABITACION PRIVADA:** Shows three room options:
 - Business Double:** 180,00 €
 - Business Einzel:** 160,00 €
 - Comfort Single:** 120,00 €
- OPCIONES DE RESERVA:** Shows the selected dates (26/06/2017 - 27/06/2017) and the 'Best Available Rate' of 180,00 €.
- LOGIN:** Includes fields for 'Matchcode' and 'Password', and a 'LOGIN' button.



Reservas en la web

Cada uno de los pasos del proceso de reserva conduce al cliente, de forma intuitiva, a una única página. Gracias a este One-Page-Booking, los datos con la solicitud del cliente se actualizan ininterrumpidamente. Aquellos clientes que hayan sido registrados con anterioridad en su web de reservas pueden realizar nuevas reservas sin necesidad de volver a introducir sus datos personales. Asimismo, las empresas que ya hayan sido registradas pueden acceder directamente a las tarifas acordadas para su empresa en cuestión. Los nuevos clientes deberán introducir sus datos en el segundo paso de la reserva.

Los clientes podrán realizar reservas garantizadas o sin compromiso, en base a las Condiciones Generales del hotel y a los paquetes contratados. Para que una reserva quede garantizada el cliente deberá asimismo introducir los datos de su tarjeta de crédito. Una tramitación directa de pagos online le ofrecerá más posibilidades de comercialización: por ejemplo, podrá aplicar un descuento a aquel cliente que pague directamente al realizar la reserva u ofrecer otras condiciones a aquellos clientes que prefieran ser más flexibles en su planificación. Para ello, le recomendamos la pasarela de pagos, con la que podrá ofrecer

a sus clientes la opción de Saferpay (que incluye las transferencias bancarias vía Paypal, etc.) o la completa integración del pago con tarjeta de crédito.

Justo antes de finalizar la reserva, al cliente se le ofrecerá la posibilidad de adquirir servicios adicionales. Dependiendo del paquete que éste haya seleccionado, se le mostrarán diversos servicios que puedan interesarle; por ejemplo, a aquellos clientes que sólo hayan reservado el alojamiento, se les ofrecerá el desayuno, mientras que a aquellos que hayan reservado un paquete de fin de semana, se les ofrecerá servicios de wellness. Al final del proceso de reserva, el cliente recibirá una confirmación de reserva de SIHOT.Web ajustada al diseño del hotel.

Transmisión de datos

SIHOT.Web toma directamente de SIHOT los precios y disponibilidad actuales y trasmite a la base de datos del hotel todas las reservas recibidas a través de Internet, incluso aquellas que están en lista de espera. De esta forma es posible llevar un control exhaustivo de la disponibilidad y de las tarifas de Internet desde el sistema de Front Office. El costoso control de vacantes y cupos ya no será necesario.

Modificaciones y cancelaciones

El titular de la reserva podrá realizar directamente sus modificaciones o cancelaciones. SIHOT dispone de un protocolo que le informará de cualquier modificación realizada.

Voucher promocional

Esta funcionalidad le permitirá crear códigos promocionales que sus clientes podrán utilizar a la hora de reservar. Mediante estos códigos se descontará del precio de la habitación reservada un importe porcentual o total.

Estadísticas y análisis

SIHOT.Web pone a su disposición una gran variedad de informes y estadísticas que podrá consultar para un periodo determinado. El control de entradas a su página, así como los detalles sobre las reservas o la producción harán posible que lleve un control exhaustivo de la repercusión de su presencia en Internet.



EURO

HABITACIÓN/CAMAS

HABITACIÓN PRIVADA CAMAS

FECHAS DE RESERVA

Llegada
26/06/2017

Salida
27/06/2017

Calendario

Adultos Niños Añadir habitaciones

1 0 - +

Código promocional CANJEAR

Seguridad

Gracias a los procedimientos de acceso de seguridad y al sistema de transmisión basado en la codificación SSL, el sistema cumple con todas las medidas de seguridad.

Google Analytics

Evalúe el rendimiento de SIHOT.Web con Google Analytics. Esta herramienta le ayudará a comprender la conducta de los visitantes de las páginas web pudiendo, de esta forma, mejorar su página y modificarla para que tenga más visitas.

LAS VENTAJAS

- » Diseño personalizado
- » Sin gastos de transacción o comisiones
- » Venta de servicios o paquetes adicionales
- » Análisis de uso y de producción



INFORMACIÓN

El Channel Manager es una herramienta de comunicación totalmente automatizada con las OTAs y los portales de reserva. A través de una conexión rápida y segura, los precios y habitaciones disponibles se envían en tiempo real desde SIHOT a los canales de reserva. Asimismo, las reservas que han sido realizadas a través del motor de reservas se transmiten automáticamente al PMS.

FUNCIONALIDAD

Control desde SIHOT

SIHOT controla a través del Channel Manager la disponibilidad y los precios de los canales conectados. Dependiendo de su ocupación o de demandas temporales, como por ejemplo una feria, se transmitirán tarifas diferentes. Para ello recomendamos el módulo SIHOT.BAR, con el que el Channel Manager siempre pondrá a la venta la Best Available Rate (o mejor tarifa disponible). Además de la tarifa BAR también se podrán transmitir otros paquetes y/o restricciones.

Configuración personal de los canales de reserva

Usted decide qué canales de reserva se abren o se cierran y cuándo. Optimice sus costes cerrando primero aquellos canales con las comisiones más altas. Actualmente SIHOT.Channelmanager ya está

conectado con muchos portales de reservas, metabuscadores, portales de valoraciones y plataformas de turismo. Sin embargo, si lo desea y siempre bajo petición, podemos verificar si sería posible la conexión con nuevos portales que usted ya tenga contratados.

Aumento de la ocupación y de la producción

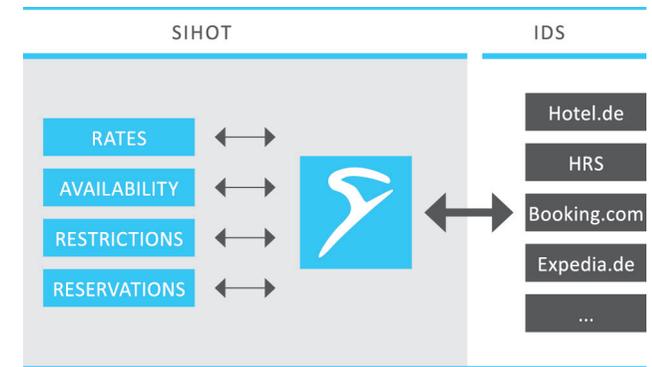
El continuo control de la disponibilidad y la visión de conjunto de todos los canales contribuye de forma crucial a la mejora de su ocupación. Siempre que la situación de sus reservas cambie, podrá adecuar sus precios rápidamente, obteniendo así una mayor producción.

Recursos

El fácil mantenimiento de los distintos canales facilita enormemente la labor de su personal. Asimismo, éste no tendrá que introducir las reservas de Internet de forma manual, ya que éstas se transferirán de forma automática a SIHOT.PMS desde los canales.

Archivo

El archivo le permite llevar un seguimiento de todos los registros enviados a los canales. Esta opción no sólo muestra los cambios de disponibilidad y de tarifas, sino también la hora en que dichos cambios fueron realizados.



LAS VENTAJAS

- » Constante control de la disponibilidad
- » Posibilidad de optimizar los precios en cualquier momento
- » Control integrado que facilita la labor de su personal
- » Descarga automática de reservas al PMS



INFORMACIÓN

Especialmente desarrollado para oficinas de reservas centralizadas, este módulo cumple con todos los requisitos de un canal de reservas para propiedades múltiples.

FUNCIONALIDAD

Requisitos centrales

Las oficinas de Central de Reservas han evolucionado hasta convertirse en una “parada única” no sólo para clientes particulares, sino también para mayoristas, touroperadores y agencias de viajes. Cada cliente requiere de un enfoque único y de un tratamiento especial. SIHOT.CRS apoya dicho enfoque, proporcionando complejas funciones y potentes herramientas de información diseñadas por especialistas del sector para aumentar el control operativo y de gestión en estas circunstancias particulares.

La característica principal de nuestro módulo SIHOT.CM es el uso de la misma base de datos en el hotel y en la oficina central, aunque la oficina central en sí no produce ingresos. Como complemento a esta solución para la sede principal, SIHOT.CRS ha sido específicamente desarrollado para las oficinas de Central de Reservas que operan también como proveedores que están produciendo sus propios ingresos a través de comisiones y de los servicios ofrecidos.

Lo último en tecnología

Se recomienda utilizar SIHOT.CRS en combinación con HQ o ASP; sin embargo, también puede utilizarse como sistema independiente de Central de Reservas para oficinas de turismo, colaboraciones hosteleras y organizaciones similares.

Transmisión inmediata

La actualización de los datos inmediata es igual de importante para la oficina de Central de Reservas como para el hotel. SIHOT.CM ofrece una variedad de herramientas que garantizan que la comunicación entre ambos es inmediata, eficaz y directa.

Asignaciones

SIHOT.CRS gestiona las asignaciones de una manera muy compleja pero eficaz. Las asignaciones comparadas y de reserva son medios útiles para garantizar una capacidad máxima para los touroperadores, operadores de tierra y agencias de viajes y se pueden utilizar para cubrir las tasas de ocupación por hotel.

Notificador de flujo de trabajo

Los procedimientos de trabajo estándar se pueden automatizar mediante la definición de eventos que conduzcan a una acción en particular. Por ejemplo, si cambia el estado de una reserva de „lista de espera“ a „garantizada“, se solicitará a SIHOT que envíe un

e-mail al cliente correspondiente para su confirmación.

Servicios de la Central de Reservas

La oficina de Central de Reservas puede ofrecer servicios adicionales, como entradas de teatro o traslados al aeropuerto. Dado que estos servicios se gestionan y cobran en la Central de Reservas, constituyen otra fuente de ingresos.

Distribución de pagos

SIHOT.CRS puede proporcionar una factura colectiva, es decir, una factura de grupo para un touroperador incluyendo varios clientes y para cualquier período. Esta factura de grupo, a su vez, se puede transferir a las propiedades respectivas sin las comisiones para el touroperador y la oficina central.

Comisiones

En el entorno empresarial actual, se requiere una gestión eficiente de las comisiones. SIHOT.CRS ofrece soluciones flexibles para las comisiones, proporcionando una gama de herramientas para controlar y realizar un seguimiento incluso de los acuerdos más complejos. Sus funciones abarcan una multitud de opciones comunes, como diversas formas de facturación, manteniendo los procedimientos de trabajo



simples y concisos para el personal de la Central de Reservas.

Comisión de la Central de Reservas

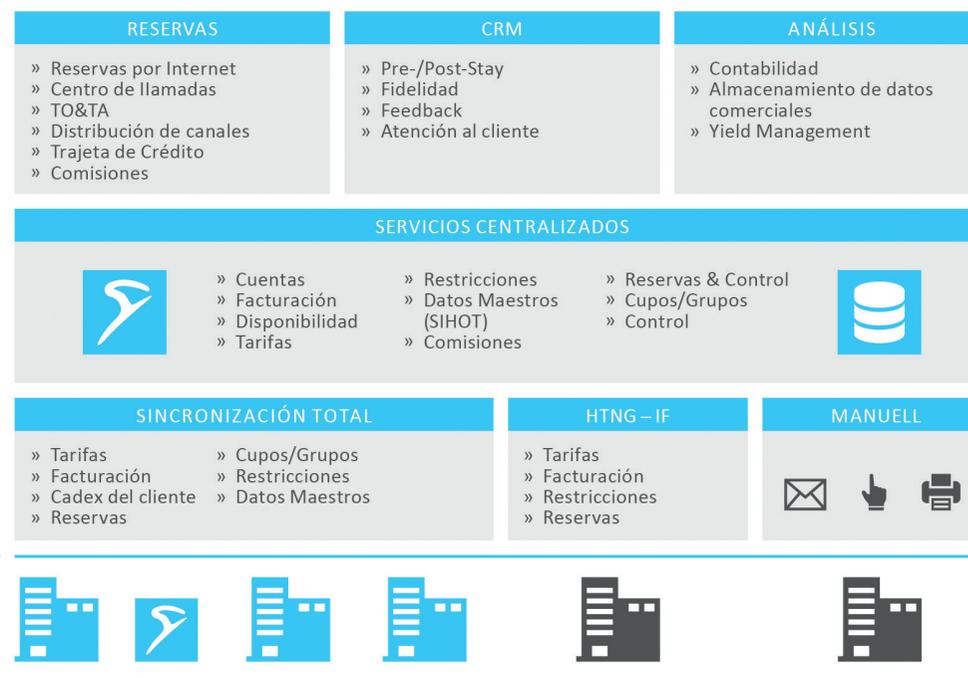
En muchas colaboraciones en todo el mundo es habitual mantener una comisión por las reservas realizadas por la oficina de Central de Reservas. Esta comisión puede cobrarse para todas las reservas por defecto y ajustarse para las reservas individuales si es necesario.

Comisión máxima

Algunos paquetes pueden estar sujetos a una comisión máxima específica. Aunque esta comisión, por defecto, reemplazará cualquier otro acuerdo con el cliente, también podría ajustar en las reservas individuales si fuera necesario.

Información de comisiones

Un diálogo especial muestra el cálculo detallado de la comisión de una reserva. Se toman automáticamente los valores por defecto según la política de la empresa y según lo establecido en los acuerdos de comisiones. Cualquier ajuste individual se introduce en este diálogo. Con tan sólo pulsar un botón, la previsión de comisión mostrará los ingresos del hotel después de deducir las comisiones.



Liquidación de comisiones

La contabilidad de comisiones realiza un seguimiento de los derechos de una agencia de viajes, asumiendo que la agencia deduce la comisión debida del pago del cliente. Por otra parte, las comisiones se pueden gestionar manualmente o se pueden calcular de forma automática con la factura del cliente. El proceso de liquidación automatizada incluye los pagos a los deudores y el pago de las comisiones debidas.

LAS VENTAJAS

- » Reservas en toda la cadena; venta de diferentes productos a través de la web y la interfaz de CRS
- » Gestión de acuerdos de comisión complejos
- » Gestión de Central de reservas como un centro de producción de ingresos
- » Gestión de las cuentas de crédito para los hoteles y la Central de reservas



INFORMACIÓN

SIHOT.MPE se instala en hoteles asociados con otros hoteles diferentes, por ejemplo dentro de un grupo hotelero. Aquí, en cada cliente individual, se mostrarán no solo los datos del hotel en el que se inicia sesión, sino que también se podrá acceder a datos de otros hoteles asociados.

FUNCIONALIDAD

Reserva

El plan de categorías acumulado en una instalación MPE ofrece una visión completa sobre la situación

de reserva en cada hotel individual. Para hacer una reserva, por ejemplo, los trabajadores pueden ver distintos hoteles en la información de precios, seleccionar el alojamiento apropiado para los clientes y llevar a cabo una reserva ahí. Para cambiar una reserva realizada a otro hotel, existe un diálogo especial que muestra exactamente todos los aspectos de este proceso.

Los criterios del hotel son otra característica de las instalaciones de MPE: contienen información adicio-

nal valiosa sobre cada hotel individual. Aquí, usted puede observar, por ejemplo, si un hotel es ideal para familias, si tiene una zona de spa, una sala de fitness y mucho más. Gracias a estas características que aparecen en la ficha del hotel, se pueden buscar hoteles que se correspondan con los deseos del cliente en la información de precios.

Ficha del cliente compartida

La ficha del cliente contiene los datos históricos de todos los hoteles asociados. Con ello, usted obtendrá un perfil completo del cliente correspondiente. La tarjeta de fidelización contiene la cuota en todos los hoteles y la muestra junto con los eventos relacionados con el cliente en cada uno de los clientes. Puede buscarse la cuenta de cualquier cliente y todas las cuentas que reflejan a un cliente como titular de una cuenta aparecerán en la ficha del cliente. En relación con SIHOT.Loyalty, por supuesto, también se mostrará la cuenta de puntos del cliente correspondiente con los puntos y los pagos de todos los hoteles.

Valoraciones

Puede accederse a listas, estadísticas, previsiones y análisis en cada hotel individual o en los hoteles seleccionados. Usted puede acceder de manera opcional a los valores acumulados de cada hotel o a

RESERVAS

Selección Estándar

Llegadas: 07/12/2015 lun Salidas: 20/01/2016 mié Apellido: GUBSE Número Reserva: 0 N°GDS: Definitive/tentative: Todos Con Roominglist: Todos hoteles

Resultado búsqueda

Arrastrar un encabezado de columna y soltarlo aquí al lado del grupo de esa columna

Tipo	Estado	Hotel	T	Nº Res.	#Sub	Habs./Cam	T	Cat.	T	T.Res.	T	Lleg.	T	Sal.	T	Titular	T	Pers.	T	Paquete	T	Precio	T	In
		City Hotel		20001725	1	1		Habitación dobl (DZ)		Grupo		08/12/2015 mar		10/12/2015 jue		GUBSE AG		2		BAR		109,00		
		City Hotel		20001775	1	10		Habitación dobl (DZ)		Grupo		09/12/2015 mié		10/12/2015 jue		GUBSE AG		20		GR2		52,40		
		City Hotel		20001670	1	10		Habitación dobl (DZ)		Cancelación		12/12/2015 sáb		13/12/2015 dom		GUBSE AG		20		COR		93,00		
		City Hotel		20001777	1	7		Habitación dobl (DZ)		No garantizada		14/12/2015 lun		16/12/2015 mié		GUBSE AG		7		COR		78,00		
		Congress Center		60005842	1	6		Apartamento (AP)		Garantizada		18/12/2015 vie		19/12/2015 sáb		GUBSE Internat		6		RAC		95,00		
		Travel Inn		4002151	1	3		Habitación dobl (DZ)		Garantizada		11/01/2016 lun		15/01/2016 vie		GUBSE AG		3		UF1		111,00		



sus valores por separado y compararlos entre ellos. Además, el panel de MPE le ofrece en todo momento un resumen actualizado de cualquier hotel individual.

Cierre diario

Según las necesidades, el cierre diario puede realizarse en varios clientes al mismo tiempo.

Bonos de regalo de clientes

El módulo adicional SIHOT.BONOS REGALO no se limita a un único lugar, es decir, que usted puede adquirir un bono de regalo en uno de los hoteles asociados y el cliente puede canjearlo en otro hotel. Por supuesto, en la ficha del cliente aparecerán todos los bonos adquiridos por el cliente con los datos del hotel en el que se emite.

Gestión de deudores

También puede llevarse a cabo la gestión de partidas abiertas con MPE: dependiendo de las necesidades, usted puede seleccionar los hoteles que desea valorar. En la selección, usted puede además diferenciar si los valores de cada hotel individual se han reflejado o si se muestran los valores acumulados.

Derechos de acceso

Por motivos de seguridad, usted puede fijar exacta-

mente qué trabajadores tienen acceso a cada hotel. Si falta esta autorización, los trabajadores no pueden llevar a cabo ninguna reserva en el resto de hoteles, no pueden acceder a valoraciones, etc.

LAS VENTAJAS

- » Crear reservas de clientes generales
- » Tarjeta de huésped conjunta
- » Valoraciones acumuladas y detalladas



INFORMACIÓN

El módulo de multi-propiedad garantiza un flujo de información consolidado entre las propiedades y la oficina central o el departamento de reservas central. SIHOT.CM ofrece soluciones MPE y HQ individuales y personalizadas.

FUNCIONALIDAD

Tanto si se trata de una cadena, como de una agrupación de hoteles o una combinación de ambas, lo primordial es consolidar la información de forma centralizada y controlar los datos maestros de forma local. Gracias a nuestra estructura abierta, modular y configurable, le proporcionamos una solución individual que se corresponde exactamente con su modelo de negocio. Usted decide si desea una reproducción de los datos de sus hoteles o si desea gestionar todos sus hoteles con una sola base de datos. Del mismo modo usted elige qué información debe ser traspasada a la central.

Datos maestros

Los datos maestros pueden ser controlados desde la central y sincronizarse con cada uno de los hoteles. Esto incluye desde datos sencillos como los segmentos de mercado hasta otros más complejos como componentes y reparto de producción de paquetes con precios de temporada y otras particularidades.

SOLUCIÓN CENTRALIZADA

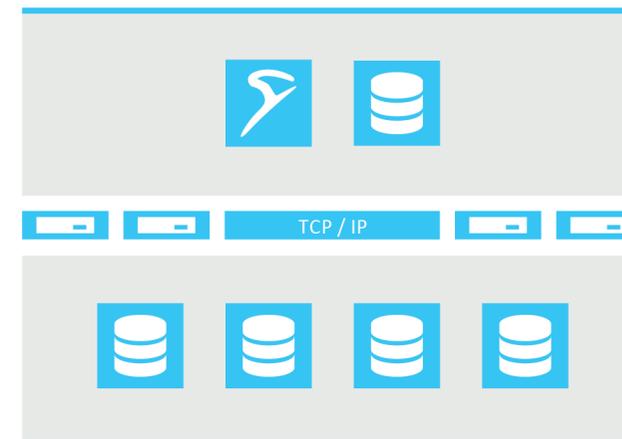


Los datos maestros dados de alta desde la central pueden configurarse de forma que no puedan ser modificados desde los hoteles.

Datos de clientes

El cárdex central de clientes asegura una recopilación uniforme de datos en las diferentes propiedades. Así, los tratamientos y preferencias se introducen en el sistema de una misma forma, estando disponibles para todos. Esto no sólo hará que mejoren sus relaciones con los clientes, sino que también le proporcionará acceso a los ingresos acumulados

SOLUCIÓN DESCENTRALIZADA



en todo momento. SIHOT respalda una precisa administración de datos gracias a los campos obligatorios, avisos del sistema y sus búsquedas automáticas de entradas duplicadas.

Marketing

Las ventajas de tener un cárdex central son obvias: este archivo será la base para un marketing con objetivos concretos, capaz de proporcionar una mejor atención a sus clientes. SIHOT.CM permitirá a su personal la posibilidad de implementar persuasivas técnicas de venta siempre que sea necesario. Recomen-



damos el uso de nuestro módulo SIHOT.Loyalty como una efectiva herramienta para mejorar las relaciones con los clientes.

Reservas

Reservando online desde la central, la reserva es dada de alta directamente en el hotel. Si SIHOT.Web está instalado en la central, no habrá necesidad de instalarlo en el resto de los hoteles. Cualquier modificación realizada desde la central es claramente visible en el hotel y viceversa.

Contabilidad

Producción, pagos y créditos pueden ser trasladados al departamento central de contabilidad. Es posible configurar el traspaso de dichos datos tanto desde los sistemas más sencillos de contabilidad como desde otros más complejos, como es el caso de SAP R/3.

Información sobre el almacenamiento de datos

Consistentemente, toda la información relevante se pondrá a su disposición, en formato de base de datos XML, para su posterior análisis y realización de informes sobre las diferentes áreas.

Estadísticas

Los valores de producción y booking consolidados hacen posible una gestión central del negocio.

Consultoría

Juntos desarrollaremos la instalación óptima para sus hoteles y su central, adaptándonos a sus estructuras predeterminadas. Le acompañaremos y ayudaremos desde el anteproyecto hasta su implantación práctica. Nosotros no consideramos la consultoría como un esfuerzo aislado sino como la base de una fructuosa relación.

LAS VENTAJAS

- » Configuración individualizada según sus necesidades
- » Base de datos central de clientes
- » Reservas centralizadas
- » Consolidación y análisis de datos en la central

SIHOT.AD-HOC



INFORMACIÓN

Los requisitos de los informes cambian constantemente. Con el Ad-hoc-Reporting SIHOT le ofrece una completa solución, por ejemplo, para el control de proyectos o la vigilancia de presupuestos. Esta herramienta le facilita el acceso a los datos más importantes y le permite establecer las relaciones entre ellos con sólo unos clics. De esta forma, usted podrá generar en muy poco tiempo relevantes análisis, informes y forecast según sus necesidades.

FUNCIONALIDAD

Áreas

El Ad-hoc-Reporting está dividido en las siguientes áreas:

- » Reservas
- » Forecast
- » Clientes
- » Eventos
- » Servicios Cargados
- » Análisis Yield (Pickup)
- » Sales Potential

Dentro de cada área pueden filtrarse los indicadores relevantes para un determinado periodo. Después de que SIHOT haya calculado los datos en cuestión,

RESERVATION AD HOC x

Selección Estándar
Resultado búsqueda

	Suma de Habs./Camas	Suma de Roomnights	Suma de amount accommodation (net)	Media de Precio
[-] Cama (Bett)	15,00	31,00	1219,55	35,13
[-] Cama mixta (B4)	5,00	11,00	1447,97	78,88
[-] Doble superior (BDB)				
Empresa local	4,00	8,00	904,64	121,00
Eventos	5,00	27,00	2951,91	118,00
Ocio	11,00	32,00	5248,98	93,35
Doble superior (BDB) Total	20,00	67,00	9105,53	102,07
[-] Habitación dobl (DZ)				
Empresa local	3,00	11,00	1048,63	0,00
Empresa suprarregional	27,00	79,00	6996,59	41,50
Eventos	6,00	32,00	2541,76	0,00
Grupos	18,00	69,00	6076,14	52,40
Ocio	38,00	184,00	20790,55	105,98
Operador turístico	47,00	130,00	15135,88	76,38
Viajes autobús	28,00	67,00	6933,58	56,64
Habitación dobl (DZ) Total	167,00	572,00	59523,13	72,84
[-] Habitación indi (EZ)				
Grupos	5,00	14,00	616,42	52,40
Ocio	6,00	12,00	1218,64	121,00
Operador turístico	4,00	17,00	1042,61	73,50
Viajes autobús	5,00	17,00	866,19	52,95
Habitación indi (EZ) Total	20,00	60,00	3743,86	87,48
Suma Total	227,00	741,00	75040,04	74,17

Elija campos para añadir al reporte:

- Intermediario 1 - Country
- Intermediario 2 - Country
- Fuente de negocio 1 - Country
- Fuente de negocio 2 - Country
- Personas
- Habs./Camas
- Precio
- Paquete
- Total amount (gross)
- Total amount (net)
- Total amount accommodation (gross)

Arrastrar los campos entre las áreas abajo:

Filtro de Reporte

Etiquetas de Columna

Etiquetas de Fila

Categoría

Segmento de merca

Valores

Valores

Sum de Habs./Cama

Sum de Roomnights

Sum de Total amount

Media de Precio

Aplazar Actualización de Diseñ Actualizar

usted podrá establecer las relaciones entre ellos y obtener un informe con el formato deseado.

LAS VENTAJAS

- » Acceso a datos específicos y actualizados
- » Informes configurables
- » Personalización de las relaciones entre datos

¡UN PROBLEMA MENOS!

SIHOT.BONOS REGALO



INFORMACIÓN

Vender sus servicios a través de un bono o una tarjeta regalo requiere un tratamiento especial. Expida, canjee y rastree el uso de sus bonos, tarjetas regalo y vales.

FUNCIONALIDAD

¿Qué hay en un bono?

Tanto si vende por Ebay como si emite bonos de regalo para servicios del hotel, estos pueden suponer una gran ayuda para su negocio. Este módulo le permite generar, controlar y rastrear los bonos de forma eficaz y precisa. Además, todas las transacciones se procesan tal y como dicta la ley.

Venta

En la mayoría de los países, la venta de un bono o tarjeta regalo está sujeta a impuestos gubernamentales. Es por ello por lo que SIHOT genera una factura en el momento de la venta. Al mismo tiempo, imprimirá la tarjeta de regalo utilizando su propio diseño individual. Los pagos realizados y los servicios prestados se introducen y graban de manera inmediata, eliminando así los fatigosos procesos manuales.

Canje

Para canjear un bono o tarjeta de regalo, bastará con que introduzca su número de referencia. El pago se

TARJETAS REGALO x

Selección Estándar

Fecha Venta: 01/10/2015 ju. | Selling date to: 30/11/2015 lu. | Fecha de canje: | Invoice redemption to: | Número T.regalo: 0 | Voucher Number to: 0 | Venta número factura: 0 | Invoice number sales to: 0

Resultado búsqueda

Arrastrar un encabezado de columna y soltarlo aquí al lado del grupo de esa columna

Estado	Nº	Titular	Importe	NºBono	Nº Res.	Reserva Hotel	Sold at	Vta.num.fra.	F.vta.	Usua.	F.canje	Canje
Válido (1)	95	Diversy, Susanne	50,00	0e48-dcd7-616a-4de9	0		City	20000849	20/10/2015 ma.	Susanne Diversy		
Válido (1)	96	Vavricka, sven.vavricka@gmx.de	50,00	a8c2-85bd-9b2e-4bc4	0		City	20000857	06/11/2015 vi.	SIHOT.Web		
Válido (1)	97	Vavricka, sven.vavricka@gmx.de	50,00	3dd1-021c-975e-4205	0		City	20000858	06/11/2015 vi.	SIHOT.Web		
Válido (1)	98	Vavricka, sven.vavricka@gmx.de	50,00	2ea7-e171-b412-4001	0		City	20000859	09/11/2015 lu.	SIHOT.Web		

procesa de forma automática en la cuenta de dicho bono y se transfiere a contabilidad al cerrar el día del hotel. Podemos evitar que un bono se canjee varias veces, utilizando su número de referencia. La opción de “bloquear bono” es otra función de seguridad útil, por ejemplo en el caso de que éste se extravíe.

Seguimiento

Un cuadro de diálogo especial le ofrecerá información sobre cada uno de los bonos emitidos. Las herramientas de clasificación le ayudarán a rastrear los bonos en uso o a controlar los bonos emitidos

durante un periodo de tiempo determinado. Siempre será importante identificar a aquellos clientes que compran los certificados e incluirlos en actividades de marketing. SIHOT le ofrece información detallada para tal fin.

LAS VENTAJAS

- » Información completa de todas las tarjetas o bonos regalo emitidos
- » Emita, imprima y canjee los bonos regalo con un solo modulo



INFORMACIÓN

Muchos clientes confían en que el hotel tenga adaptadores y cargadores para prestar. Este módulo garantiza que este proceso se está realizando correctamente.

FUNCIONALIDAD

Las funciones del módulo SIHOT.Gestión de Fianzas llevan un seguimiento de todos los artículos que se han prestado a los huéspedes durante su estancia. También garantizan que los depósitos se pagan y se reembolsan como es debido. Adaptadores, albornoces, cargadores... usted sabe en todo momento dónde está su inventario y cuántos artículos hay disponibles.

Emisión y contabilización

El artículo solicitado se registra en la cuenta del cliente y, al mismo tiempo, se carga el depósito reembolsable. Si se desea, se puede imprimir un recibo para el cliente.

Devolución y reembolso

Una vez devuelto el artículo, se puede reembolsar el depósito al cliente o guardarlo en su cuenta hasta el momento de realizar la factura final.

BUSQUEDA DE FIANZAS									
Selección Estándar									
Nº artículo	Grupo	Texto	Descripción	Importe fianza	Tipo fianza	Estatus fianza			
				0,00	Tipo fianza	Disponibile			
Resultado búsqueda									
Nº artículo	Texto	Grupo	Importe fianza	Tipo fianza	Estatus fianza	Servicio fianzas	Servicio fianzas no devueltas	Cuenta Nº	
HLK2	Mini USB	Adaptadores	15,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)		
HLK3	Mini USB	Cargadores/Cables	15,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)	#93100/Berge	
HLK4	Micro USB	Cargadores/Cables	15,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)		
HLK5	Micro USB	Cargadores/Cables	15,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)		
AD2	Stecker - Adapter - Plug	Adaptadores	10,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)		
AD4	Stecker - Adapter - Plug	Adaptadores	10,00	Tipo fianza	Disponibile	ServicioFianza (PFA)	Servicio fianzas NO devueltas (VER)		

Pérdidas o daños

Si el artículo se daña o simplemente no se devuelve, el depósito no será devuelto. En su lugar, SIHOT contabilizará un ingreso en forma de servicio y el pago permanecerá en la cuenta. Al artículo dañado o perdido se le asignará automáticamente el estado “bloqueado” en el inventario hasta que éste se sustituya o arregle y el estado se vuelva a cambiar manualmente a “disponible”.

Control e información

Existe un informe integral sobre los depósitos que han sido recaudados y reembolsados. Dicho informe puede solicitarse para un día concreto o para un determinado periodo de tiempo.

LAS VENTAJAS

- » Resumen estructurado de los artículos para prestar
- » Registro rápido y sencillo de los depósitos recibidos
- » Gestión de artículos devueltos y perdidos

SIHOT.RULES



INFORMACIÓN

Automatice la administración y el proceso de cargos por cancelación, cambios y no-shows con sus tarifas correspondientes.

FUNCIONALIDAD

El módulo de Gestión de Condiciones de Reserva de SIHOT le permite procesar los cargos por cancelación, no-show y modificación de reserva de la forma más automatizada posible.

Estos cargos dependen principalmente del número de días por adelantado con el que se ha cancelado o modificado la reserva. Aunque también hay otros factores que pueden tomarse en consideración. Las normas sobre cuándo y cómo se aplican estos cargos las decide usted mismo y pueden adaptarse a la política del hotel como se desee. Las modificaciones sujetas a cargo también podrían incluir cambios de categoría, cambios en el periodo de la estancia o salidas prematuras.

Métodos de cálculo

El cálculo incluye diferentes servicios y tarifas. Usted podrá decidir, por ejemplo, si quiere aplicar un cargo administrativo a las cancelaciones y no a aquellas reservas que hayan sido pospuestas. Asimismo, estos

The screenshot displays the 'ACCOUNT' interface for 'Jones, Gerald'. It includes a 'Master data (Reservation account)' section with fields for Room, Last, first name, Services/Payments/E, and a 'Comment' field. Below this is the 'Postings' section, specifically 'Invoiced postings', which contains a table with the following data:

H. day	Svc.	Descr.	Q.	Price per unit	Amount	Exchg.amt.	Orig.rm.
18/01/2016 Mon	Accommodation cancellation charges (LOX)		1.00	130.00	130.00	EUR 130.00	

Below the table is the 'Payments' section, specifically 'Invoiced payments', which contains a table with the following headers:

Date	Type of payment	Invoice text	Amount	Exchg.amt.	Orig.rm.

cargos pueden aplicarse únicamente al alojamiento, aunque el paquete de la reserva incluya otros servicios.

Paquetes seleccionados

Las condiciones a aplicar se definen para cada paquete. Así, usted podrá definir diferentes condi-

ciones para diferentes paquetes y dejar completamente exentos a aquellos que prefiera.

Comprobar antes de cargar

Tras la cancelación o modificación de una reserva, SIHOT muestra el cálculo de los cargos a aplicar en un cuadro de diálogo independiente. Si fuera necesario,



el personal del hotel podría comprobar y ajustar los cargos en este cuadro de diálogo e incluso eliminarlos por completo. Los cargos y tarifas que se han ajustado de forma manual quedan marcados con un signo de exclamación. Una vez ajustados los cargos, estos quedarán reflejados en la cuenta especificada en la reserva.

Flexibilidad garantizada

Tanto en el perfil del cliente, como en el paquete o en la reserva en cuestión podrán incluirse excepciones a la aplicación de estos cargos.

Facturación

Los cargos quedan detallados en la cuenta de la reserva y pueden facturarse y pagarse de acuerdo con la política del hotel.

LAS VENTAJAS

- » Procesamiento automático de cargos por cancelación, modificación y no-show
- » Cálculo de los cargos en función a sus propios términos y condiciones
- » Procesamiento automático de los cargos si se transmiten a través de SIHOT.Web o sistemas de reserva externos
- » Definición centralizada de las condiciones de los cargos para todos los hoteles de una instalación MPE (multipropiedad)

SIHOT.TRUST



INFORMACIÓN

La gestión de condominios o Trust Accountings requiere toda una serie de funciones especializadas que se han incorporado en SIHOT.Trust. Con este módulo podrá gestionar hasta el contrato más complejo.

FUNCIONALIDAD

Un modelo de negocio diferente, una solución diferente

SIHOT.Trust es una herramienta de gestión eficiente y eficaz para el condominio de habitaciones o módulos dentro de la organización de su hotel. SIHOT.Trust se ha desarrollado junto con expertos de la industria, así como con las inestimables aportaciones de importantes hoteleros en Australia. Este módulo le permite administrar, controlar y seguir las cuentas de los condominios (Strata Title). La información de las cuentas de los propietarios así como la subdivisión automatizada de los ingresos en la cuenta de gestión se convierten en una tarea precisa con esta potente integración.

Cambios y rotación en el Trust

En lo que a la Contabilidad Fideicomisaria se refiere, un asunto a destacar es el tratamiento de las cuentas cuando un cliente cambia de habitación. En SIHOT.Trust estos cambios de habitación se gestionan igual

que con las cuentas normales de SIHOT.PMS. Todas las cuentas están asociadas con la habitación de los cargos que las originan, por lo que el recepcionista puede realizar un cambio en una habitación sabiendo que las cuentas se gestionan de manera automática. Para aportar a los propietarios una mayor seguridad, dentro de la configuración de SIHOT.Trust se encuentra disponible un esquema de rotación que garantiza que todas las habitaciones dispongan aproximadamente del mismo porcentaje de ocupación tanto en dinero como en puntos.

Las cuentas

Con SIHOT.Trust puede haber uno, dos o varios propietarios para cada módulo o habitación dentro de la propiedad. SIHOT.Trust cuidará de cada una de estas cuentas y dividirá los ingresos en función de la cuota de los propietarios. La distribución de los fondos de los huéspedes con obligación de pago se transferirá a todas las cuentas de Trust y Trading, mientras que los fondos repartidos en la cuenta Trust (fideicomiso) volverán a dividirse entre el propietario y el administrador de la propiedad en virtud del acuerdo de arrendamiento.

Integración total

SIHOT.Trust es un módulo exhaustivo y completamente integrado de SIHOT.PMS que resulta muy fácil

de usar. Toda la información relativa a los propietarios se guarda en el SIHOT.CRM. Además, se ha adaptado SIHOT.Web para que los propietarios tengan un acceso seguro con el fin de comprobar el estado de sus cuentas con cifras actualizadas.

Asimismo, SIHOT.Trust incluye estados detallados de las cuentas de los propietarios que informan de manera precisa sobre las actividades mensuales y los cargos en la cuenta del propietario. Estos cargos pueden incluir cualquier tarifa automática de mantenimiento o trabajos regulares e intermitentes de limpieza de habitaciones por parte de la empresa que gestiona el hotel, así como de reparaciones, mantenimiento y sustitución de muebles y accesorios. Los pagos de este tipo de cargos también se recogen en el contrato del propietario y los fondos se acumulan de forma automática en la cuenta destinada a este fin.

LAS VENTAJAS

- » Gestión integrada de las cuentas del condominio (Strata Title)
- » Múltiples propietarios con diversos derechos por módulo/habitación
- » Vista completa de los detalles actuales de las cuentas
- » Gestión automatizada de cargos y mantenimiento

CONTRATE UNA SOLUCIÓN COMPLETA

SIHOT.SAAS



INFORMACIÓN

Ahorre recursos transfiriendo su infraestructura informática a nuestros especialistas. Opere SIHOT a través de Internet con nuestra solución “Software as a Service”.

FUNCIONALIDAD

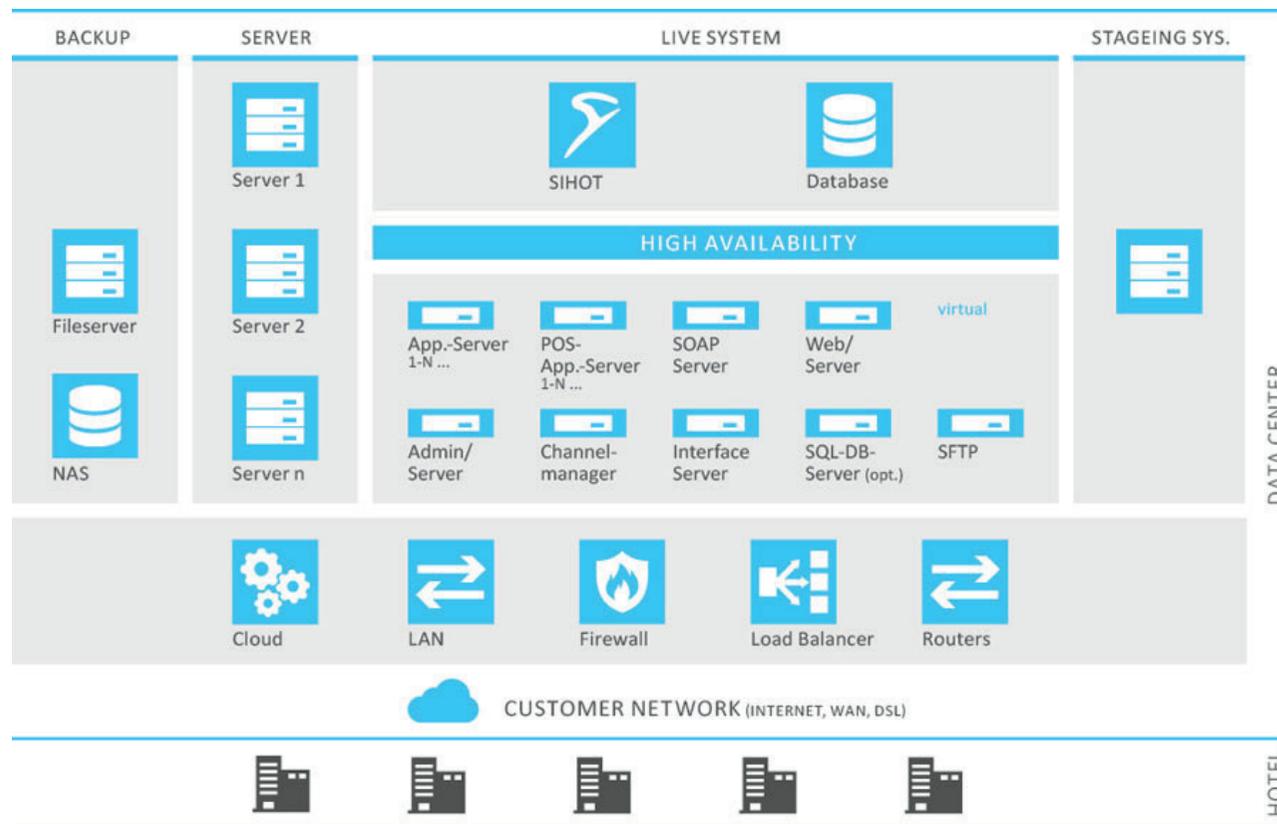
SIHOT.SaaS

Una infraestructura tecnológica propia requiere considerables recursos financieros y humanos. SIHOT.SaaS es la solución a esta elevada inversión: usted recibe un sistema completamente integrado y económico sin tener que invertir en hardware y licencias de software. Podrá utilizar SIHOT de manera segura y fiable a través de Internet. SIHOT.SaaS le permitirá invertir en servicios e instalaciones para clientes en lugar de hacerlo en un costoso hardware y mantenimiento del sistema.

SaaS aporta ventajas empresariales

Las innovadoras soluciones de software requieren de una infraestructura tecnológica propia de altos estándares. Para mantener dicha infraestructura se requiere un alto coste de propiedad así como un alto coste operacional y salarial de un personal cualificado. Tener un acceso constante a la red y a los datos es vital para el éxito del hotel.

Ejecutando SIHOT en centros de datos de gran capacidad se suprime un esfuerzo considerable de las



operaciones del hotel. Las tareas diarias que normalmente son responsabilidad de un administrador del sistema in situ son asumidas por el centro de datos. Las tareas típicas incluyen un soporte constante, mantenimiento técnico y medidas preventivas. Cuando se utiliza SIHOT.SaaS, se liberan valiosos recursos para concentrarse exclusivamente en el

buen funcionamiento del hotel, puesto que los servicios técnicos son proporcionados por el Centro de Datos en un completo paquete. El Centro de Datos ofrece una aplicación totalmente escalable que se adapta perfectamente a las necesidades individuales de cada cliente. Gracias a su personal altamente cualificado, se puede garantizar que



la infraestructura de software cumple con todos los estándares establecidos del sector. Además, el entorno es constantemente monitoreado y atendido por los técnicos especializados de SIHOT.

La solución SaaS de SIHOT

SIHOT.SaaS es una solución “Software como servicio” para los hoteles. La informática en la nube es una nueva modalidad de utilizar SIHOT a muy bajo coste. No es necesario comprar la licencia. La tarifa mensual incluye el software, la infraestructura y las operaciones. En una instalación SIHOT.SaaS, GUBSE es el encargado de suministrar todo el equipo y de garantizar una alta disponibilidad de la aplicación.

Servicios

Un contrato SIHOT.SaaS incluye los siguientes servicios que serán prestados por el Centro de Datos:

- » Sus datos se almacenarán en servidores de Alemania, cumpliendo el alto nivel de seguridad de los datos requerido por la ley vigente
- » Gestión de la infraestructura informática de SIHOT
- » Planificación de capacidades
- » Suministro de capacidad de procesamiento según las necesidades del cliente
- » Copias de seguridad diarias
- » Seguridad de los datos mediante su aislamiento
- » Planes de recuperación ante desastres

- » Disponibilidad del servidor a partir del 98,5%
- » Protección del servidor por firewalls de varios niveles y programas antivirus actualizados
- » Prestación de una conexión segura
- » Mantenimiento y revisión de la instalación
- » Gestión profesional de incidentes de soporte
- » Control e información
- » Atención al cliente

SIHOT como SaaS

Esta solución le ofrece todas las prestaciones de SIHOT, además de incluir muchas otras ventajas. Con una modalidad SaaS, se beneficiará directamente de las innovaciones y actualizaciones de software de manera continua. SIHOT.SaaS se puede migrar fácilmente y sin pérdida de datos a una instalación local en su propio hardware, en el caso de que quisiera cambiar en algún momento en el futuro.

Se incluye un procesador de textos estándar que reduce los costes operativos más aún, ya que no se necesita una licencia de MS-Office. Con el fin de cumplir los requisitos fiscales, se entrega una copia de archivo de la base de datos cada tres años.

El sistema modular de SIHOT

En cualquier momento, la solución SIHOT.SaaS se puede ampliar con otros módulos del paquete de productos de SIHOT.

Transparencia de precios

SIHOT no tiene ningún coste oculto. Sólo tendrá que pagar una cuota mensual por el uso del servidor y una tarifa única para la instalación de un usuario. El paquete básico ya incluye todo lo que usted necesita para administrar su propiedad de manera eficiente.

- » Uso de la última versión de SIHOT
- » Procesador de texto estándar incluido
- » Accesibilidad móvil en iPad
- » Categorías, servicios y paquetes personalizados preconfigurados
- » Análisis e informes estándar
- » Confirmación estándar
- » Diseño de facturación estándar
- » Mantenimiento, incluida la línea directa
- » Una copia de archivo de la base de datos gratuita cada tres años

LAS VENTAJAS

- » Reducción de la inversión en hardware y de los costes operativos
- » Cargos eficientes y transparentes: pague sólo por lo que use
- » Práctico contrato de un año de duración con renovación automática
- » Implantación rápida de SIHOT
- » Reducción de los requisitos técnicos internos
- » Alta seguridad de los datos
- » Disponibilidad garantizada

SIHOT.BEDS



INFORMACIÓN

SIHOT.Beds ha sido desarrollado para satisfacer las demandas de propiedades que alquilan tanto habitaciones como camas individuales.

FUNCIONALIDAD

Tanto si dirige un albergue juvenil, ofrece alojamiento a mochileros o estudiantes, como si alquila camas en lugar de habitaciones o aplica una combinación de ambas, SIHOT.Beds es su solución. SIHOT.Beds asegura que la asignación de habitaciones y/o camas optimizará al máximo su ocupación. Los grupos más grandes y clases escolares se asignan rápidamente a las camas disponibles. La asignación es automática y diferencia entre chicas y chicos.

Visualizador de habitaciones

El rack o visualizador de habitaciones proporciona un resumen de las llegadas, salidas y huéspedes actuales. La ocupación futura se muestra por habitación incluyendo las camas que componen cada una de ellas. Se pueden realizar cambios de forma sencilla, arrastrando y soltando directamente en el visualizador de habitaciones.

Check-in de grupo

Los check-in de grupo se gestionan de forma fácil y rápida. El check-in puede realizarse desde el rack de

	10/1 dom	11/1 lun	12/1 mar	13/1 mié	14/1 jue	15/1 vie	16/1 sáb	17/1 dom
Libre	22	21	24	27	20	27	15	20
Cupo	4	3	2	0	8	18	31	28
Ocupación	61%	63%	58%	53%	65%	53%	74%	65%

habitaciones, desde la rooming list de la reserva o desde el resumen de llegadas.



Estadísticas

El Management Report y otros informes, como el resumen anual y el informe de categorías acumuladas, muestran las tarifas medias de las habitaciones, así como las tarifas medias por persona según la categoría de cama. Todos los datos se guardan a diario. Asimismo, el módulo SIHOT.SICOM-Server le ofrece la posibilidad de extraer cualquier cifra del SIHOT.PMS y trasladarla a sus propios informes personalizados.

LAS VENTAJAS

- » Gestión de habitaciones y camas integrada
- » Optimización de la ocupación
- » Estadísticas detalladas

CHECK-IN GRUPO x

Selección Estándar

Llegadas: 09/02/2016 ma. Titular: Haack

Resultado búsqueda

Nº Res.	#SubAgru.	Habs./Camas	Cat.	T.Res.	T.Sat.	NºHab.	Apell/Nomb	VIP	Nacimiento	Agenda	Tarjetas de fidelidad	Ca
20004300	1	4	Cama 4 Hab (B4)	Garantizada	11/02/201	4221	Haack, Christoph					Ca
						4222	Hernandez, Cris					Ca
						4223	Haack, Paula					Ca
						4224	Haack, Helena					Ca

Modificar Datos

Buscar

Modificar

Reservas

Reserva de grupo

Check-In

Borrar Asignación

Nº Habitación

Borrar Asignación

Check-In

Pasar personal(s) a No-Show

Cambio Habitación

Escanear documento

Registro

Maestro de clientes

Nº Habitación

SIHOT.KIOSK



INFORMACIÓN

SIHOT.Kiosk dirige a los huéspedes a una terminal de facturación segura mediante trámites de llegada, es decir, el cliente puede facturar él mismo sin contactar con ningún trabajador del hotel. El módulo está creado especialmente para ocuparse de las particularidades del hotel: no solo se compilan los pasos individuales de la facturación según sus requisitos, sino que también puede adaptarse por completo la interfaz a la identidad corporativa y al estilo de la empresa.

FUNCIONALIDAD

Paso a paso en la facturación

El huésped recibirá acceso al proceso de facturación en función de su número de reserva, del código GDS o del código QR que se le ha facilitado. Después, como norma, el cliente completará los datos necesarios para el registro, confirmará los términos y condiciones del hotel y firmará. Posteriormente, se ofrecerá al cliente la posibilidad de escoger una habitación de una categoría superior por un suplemento. Si el servicio de atención al cliente todavía no ha asignado ninguna habitación, usted puede ofrecer al cliente una selección de habitaciones de su categoría deseada. El huésped podrá elegir su habitación con la ayuda de imágenes y descripciones.

SU RESERVA

SU ESTANCIA

Fecha desde: 04/12/2017 lu.

Paquete: Alojamiento (AL)

Nº Habitación: 212

Fecha hasta: 07/12/2017 ju.

Personas: 2

Categoría: Habitación Dobl (DOB)

SUS DATOS PERSONALES

Apellido	lyes	Nombre	Noemi
CP	46003	Ciudad	Valencia
País	Hungria	Fecha Nacimiento	28/01/1994 vi.
Email	n.lyes@sihot.com	Móvil	
Tipo Documento	Pasaporte	Lugar de nacimiento	
Fecha de caducidad		Nº Documento	908980890

✕
>

Además, ahora se le podrán ofrecer al cliente servicios adicionales individuales (desayuno, hoteles de aeropuerto o estación, etc.). El pago anticipado por crédito o tarjeta EC se contabilizará y se deducirá automáticamente en SIHOT.Kiosk. El cliente recibirá una factura en la dirección de correo electrónico que haya facilitado.

La llave del hotel: convencional o móvil

Tras llevar a cabo la facturación correctamente, el huésped puede obtener una tarjeta llave. Existe otra alternativa mediante una interfaz y un sistema de cierre de puertas en la que se envía al cliente una ID

a su móvil, de modo que la puerta de la habitación puede abrirse con su Smartphone.

LAS VENTAJAS

- » Facturación 24 horas al día / 7 días a la semana para los huéspedes
- » Adaptación individualizada
- » Formulario de registro electrónico

SIHOT.MOBILE



INFORMACIÓN

Muchas de las tareas diarias de un hotel pueden gestionarse cómodamente desde un Smartphone. Utilice su Smartphone para llevar a cabo diversas funciones en los distintos departamentos. SIHOT. Mobile es una herramienta práctica y flexible.

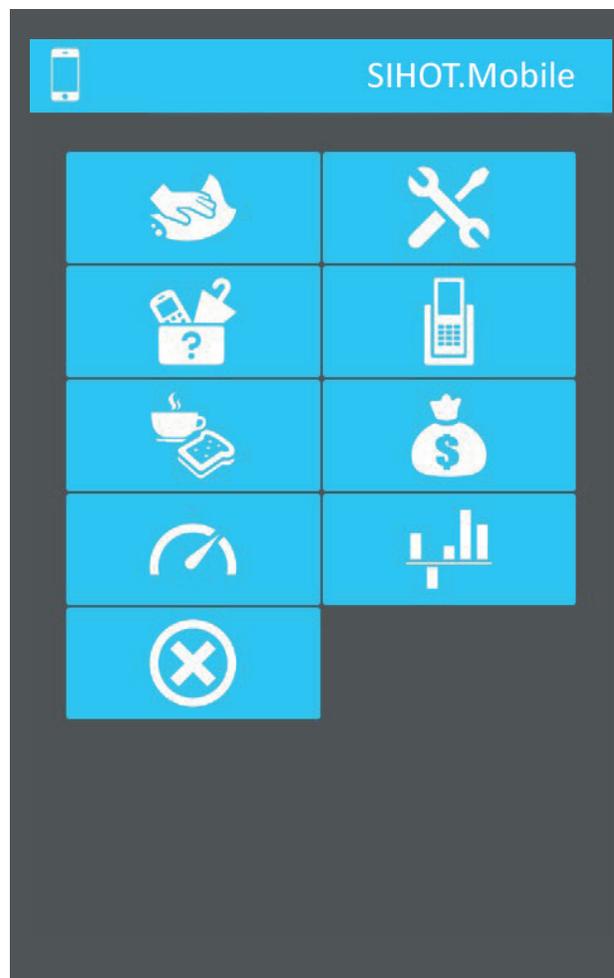
FUNCIONALIDAD

Departamento de Pisos

El uso de Smartphones facilitará el día a día del departamento de pisos. Ya no tendrán que cargar con los farragosos listados ni desbloquear las habitaciones con el complicado procedimiento telefónico. Con un par de toques en la pantalla, el Smartphone les ofrecerá diversas funciones y les informará en tiempo real de las habitaciones que ya han quedado libres. Tras revisar las habitaciones, y con la ayuda de este dispositivo electrónico, la gobernanta podrá cambiar su estado a “limpio”.

Mantenimiento

El Departamento de Mantenimiento también podrá beneficiarse de SIHOT.Mobile. En lugar de rellenar partes de mantenimiento o intentar localizar al conserje por teléfono, la gobernanta podrá comunicarle directamente al encargado de mantenimiento con su Smartphone que hay que cambiar una bombilla en una habitación determinada. Tras haber solucionado



el problema, el encargado de mantenimiento podrá comunicar que la habitación está OK con tan sólo un toque. Esta notificación se mandará directamente al PMS.

Llegadas previstas

Mediante este listado, el departamento de pisos y de mantenimiento podrá dar prioridad y llevar a cabo sus tareas. Además, el cliente podrá dejar una firma digital con su Smartphone o tablet que se cotejará siempre que se le carguen servicios a su cuenta.

Cuenta Huésped

Con las funciones de la Cuenta Huésped podrá ver el saldo y las posiciones de una cuenta en concreto así como cargar servicios.

Servicio de Restauración

Los dispositivos móviles también pueden utilizarse de forma eficaz en el restaurante. Para gestionar las pensiones, el camarero podrá acceder directamente a los listados actuales y controlar las comidas y, en caso necesario, cargarlas quien corresponda. Esta práctica función podría por ejemplo emplearse cuando un cliente del hotel quisiera invitar a amigos o conocidos a desayunar.



Objetos perdidos

Con esta función podrá acceder a aquellos registros que ya se encuentren en el sistema así como registrar nuevos objetos perdidos. Estos serán visibles de forma inmediata en el PMS.

Guía Telefónica

Esta aplicación permite a los trabajadores consultar fácilmente números de teléfono que ya han sido registrados en SIHOT.PMS.

Instalación

SIHOT.Mobile se integra fácilmente a la infraestructura ya existente. De esta forma, los dispositivos móviles como el iPod, iPad o Android podrán acceder directamente a la aplicación SIHOT.Mobile.



LAS VENTAJAS

- » Manejo fácil y lógico
- » Acceso directo a las funciones de SIHOT.PMS
- » Práctico Smartphone que se adapta a cualquier uniforme



INFORMACIÓN

SIHOT.Go! es una aplicación web que facilita a sus clientes el acceso a muchas funciones y con la que estos podrán acceder a su confirmación de reserva a través de un link o de su página web. Para ello no es necesario realizar ninguna instalación en el móvil.

FUNCIONALIDAD

Presentación del hotel

SIHOT.Go! le ofrece la posibilidad de realizar una completa descripción de su hotel; podrá añadir información sobre sus alrededores o incluso material fotográfico. Asimismo podrá presentar en detalle las categorías de habitación que pueden reservarse en dicha plataforma, añadiendo a su vez fotos, si así lo desea.

Reserva, check-in y check-out

SIHOT.Go! ofrece al cliente todas las ventajas de una moderna plataforma de reservas online. Las reservas realizadas en la App se transmiten inmediatamente al PMS. Asimismo, el cliente puede realizar un pre-check-in con ella, teniendo sólo que recoger la llave en el hotel. Durante el pre-check-in se le presenta la opción de cumplimentar sus datos personales, indicar a qué dirección quiere que se envíe la factura y escoger una habitación para su estancia. Con esta herramienta también es posible registrar una firma

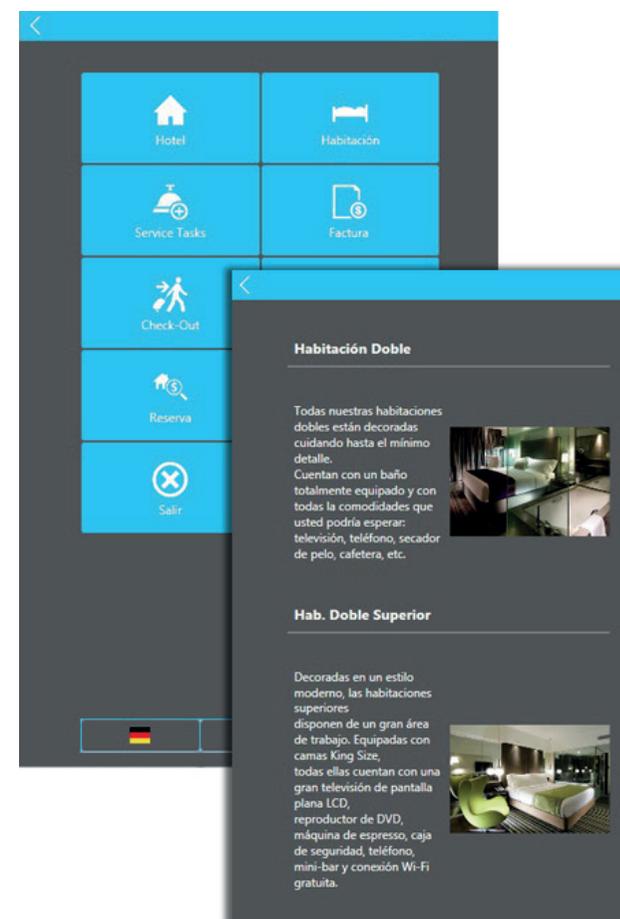
electrónica para la hoja de registro. Durante toda su estancia, el cliente podrá disponer de su factura en SIHOT.Go! Si la factura está liquidada o tiene registrada una tarjeta de crédito, éste podrá además realizar un check-out anticipado.

Funciones de Post-Stay

Gracias a SIHOT.Go! usted podrá permanecer en contacto con el cliente después de su salida. Con la ayuda de la herramienta de Feedback, se transmitirá una valoración de la estancia directamente al PMS. Usted podrá consultar dichas valoraciones en el diálogo de Feedback y contestar rápidamente tanto a los elogios como a las críticas. Dichas valoraciones quedarán asimismo registradas en la ficha del cliente. El cliente podrá, a su vez, consultar las facturas de estancias pasadas.

LAS VENTAJAS

- » Fidelización del cliente a través de la App
- » Plataforma de reservas
- » Útiles funciones para sus clientes





INFORMACIÓN

SIHOT puede interactuar con todos los sistemas estándar y con muchos otros sistemas disponibles en el mercado.

FUNCIONALIDAD

Un paso por delante

La suite SIHOT.Product es un software moderno altamente desarrollado que gestiona todos los aspectos del sector de la hostelería. Como tal, GUBSE ha desarrollado interfaces estándar que están disponibles para que sus socios interactúen con otras aplicaciones. PABX, WiFi, gestión de energía, Yield Management y reservas por Internet: pida lo que pida, nosotros le conectamos.

En la actualidad, SIHOT intercambia datos con más de 600 interfaces diferentes. Asimismo, SIHOT permite el total intercambio de datos específicos del hotel con sistemas y motores de reservas.

SIHOT conecta

- » Teléfonos
- » Sistemas de tarjetas de llaves
- » Sistemas de televisión de pago
- » TPVs y cajas registradoras
- » WiFi
- » Channel Manager y sistemas de reserva
- » Contabilidad y Back-Office
- » Sistemas de gestión de energía
- » Tarjetas de crédito
- » Reservas de Spa
- » Escáner de pasaportes y carnets de identidad
- » Máquinas de autocheck-in
- » Sistemas de Yield Management
- » Sistemas de gestión de documentos
- » Almacenamiento de datos empresariales
- » Presupuestación
- » Contabilidad de llamadas
- » Programas de fidelidad
- » Impresoras fiscales en diferentes países
- » Minibares
- » Informes de registro y de policía
- » Envío de SMS
- » Mensajes de voz
- » Sistemas de retroalimentación





SEGURIDAD DE DATOS

Compatibilidad PCI-PA-DSS

«PCI Compliance» es una palabra clave importante. Implica el cumplimiento de las normas de seguridad globales de la mayor empresa de tarjetas de crédito a nivel mundial. PCI-PA-DSS significan «Payment Card Industry (PCI) Payment Application (PA) Data Security Standard (DSS)». Se trata de un reglamento con instrucciones concretas para distribuidores y comerciantes que trabajan con tarjetas de crédito o que procesan tarjetas de crédito. Lo primordial es la seguridad de los datos de los clientes y poder evitar con ello el robo y fraudes con las tarjetas de crédito.

El cumplimiento de los estándares no es solo importante para los clientes, sino que también es importante por motivos económicos: A las empresas que guardan datos de tarjetas de crédito se les pueden imponer sanciones. Los requisitos sobre el estándar de la seguridad de los datos se establecen en doce requisitos de PCI-PA-DSS con sus correspondientes subcriterios.

REPERCUSIONES EN SIHOT

De los doce requisitos de PCI-PA-DSS, cinco tienen una repercusión directa en SIHOT. Estos son:

- » **Requisito 3:** Protección de los datos de titulares de tarjetas
- » **Requisito 4:** Codificación en la transferencia de datos de titulares de tarjeta a través de redes abiertas y públicas
- » **Requisito 7:** Limitación del acceso a los datos de titulares de tarjetas de crédito según la necesidad de información comercial
- » **Requisito 8:** Asignación de una ID clara para cada persona con acceso a ordenador
- » **Requisito 9:** Limitación del acceso físico a datos del titular de la tarjeta

Protección de los datos de titulares de tarjetas

La protección de los datos de tarjetas significa, por un lado, que los datos de tarjetas deben guardarse de la forma más abreviada posible y que los accesos deben ser lo más restrictivos posible. Por otro lado, los datos almacenados siempre deben guardarse de forma cifrada. En SIHOT.PMS se almacenarán los números de tarjeta de crédito y las fechas de validez para la duración de una transacción (empezando por la reserva y hasta la facturación). No se guardará el número CVC. Al finalizar la transacción se eliminarán los datos.

La memorización de los datos durante la duración de una transacción se realiza en el banco de datos, por medio de la codificación con un algoritmo AES. En ninguna zona del sistema se dará un número de tarjeta de crédito completo.



Transferencia de datos

SIHOT.PMS no realizará ninguna transferencia de datos confidenciales de titulares de tarjetas de crédito a través de redes públicas. Para la autorización previa o el pago online, SIHOT.PMS aporta los datos necesarios dentro de la red local o del mismo servidor (dependiendo del proveedor) al proveedor de pagos electrónicos, que debe garantizar la codificación de los datos confidenciales de los titulares de tarjetas según el estándar PCI en la transferencia a través de redes públicas.

Derechos de acceso

El acceso a los datos de titulares de tarjetas de crédito se gestionará en SIHOT.PMS según la gestión de derechos de usuario. Para llevar a cabo el registro en SIHOT.PMS, cada usuario debe introducir un nombre de usuario y una contraseña. Las contraseñas están sometidas a estrictas normas sobre la longitud mínima, la validez y otros factores de seguridad.

◆ СЕРТИФИКАТ ◆ CERTIFICADO ◆ CERTIFICAT



Certificate

Payment Application Data Security Standard

We attest

GUBSE AG
Bahnhofstraße 28
66578 Schiffweiler

the successful validation of the payment application

SIHOT.PMS 8.2

UBICACIÓN

SEDE ALEMANIA | SCHIFFWEILER

GUBSE Aktiengesellschaft

Bahnhofstraße 26-28

D-66578 Schiffweiler

☎ +49 (6821) 9646 - 100

✉ info.de@sihot.com

OFICINA INGLATERRA | CARDIFF

SIHOT UK

Suite 16, Merlin House

1 Langstone Business Park

Newport, Gwent

UK NP18 2HJ

☎ +44 (1633) 41 54 19

✉ info.uk@sihot.com

OFICINA BRASIL | SAO PAULO

SIHOT do America

Rua Sete de Abril, 235, Conjunto 201

F Republica São Paulo – SP

CEP 01043-000.

☎ +55 (11) 986 73 - 48 42

✉ info.br@sihot.com

OFICINA ALEMANIA NORTE | BERLIN

GUBSE Aktiengesellschaft

Michaelisstraße 2b

D-16225 Eberswalde

☎ +49 (3334) 289 - 208

✉ info.berlin@sihot.com

OFICINA ESPAÑA | VALENCIA

GUBSE Aktiengesellschaft

Calle Andarella 1

Bloque 2 | Planta 3 | Puerta 7

46014 Valencia

☎ +34 (963) 44 94 00

✉ info.es@sihot.com

OFICINA AUSTRALIA | GOLD COAST

SIHOT Asia Pacific

131-135 Old Pacific Highway

Oxenford, QLD 4210

☎ +61 (7) 5634 9527

✉ info.au@sihot.com

OFICINA PORTUGAL | LISBOA

SIHOT Portugal

Avenida da Bela Rosa N65

2860 - 020 Alhos Vedros

☎ +351 (217) 5270 - 30

✉ info.pt@sihot.com

NOTAS





GUBSE AG
Bahnhofstr. 26-28
D-66578 Schiffweiler



info@sihot.com



www.sihot.com



+49 6821 96 46-0