



技术创新引领下的收益管理

王越

IDEaS中国区助理副总裁

2020年11月27日

IDEaS™
A SAS COMPANY

收益管理新挑战



MORE CHALLENGES

- 客源市场组合变化多样
- 产品打包和服务进阶
- 价格敏感度高
- 预订周期短
- 营销渠道创新

收益管理要素-----以预售为例



产品



价格



渠道



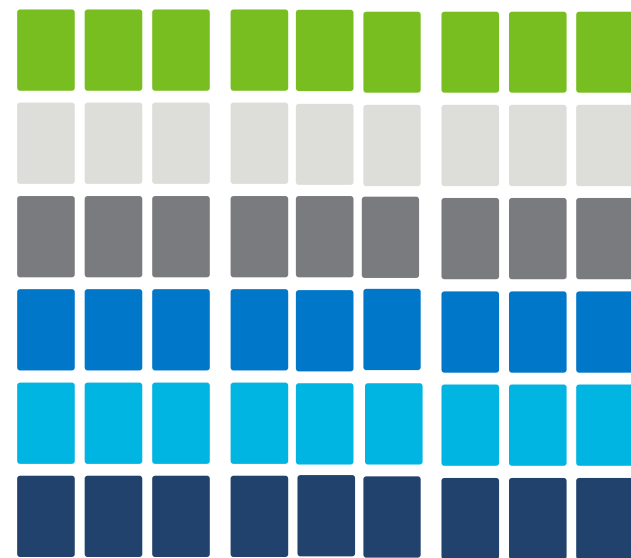
客户



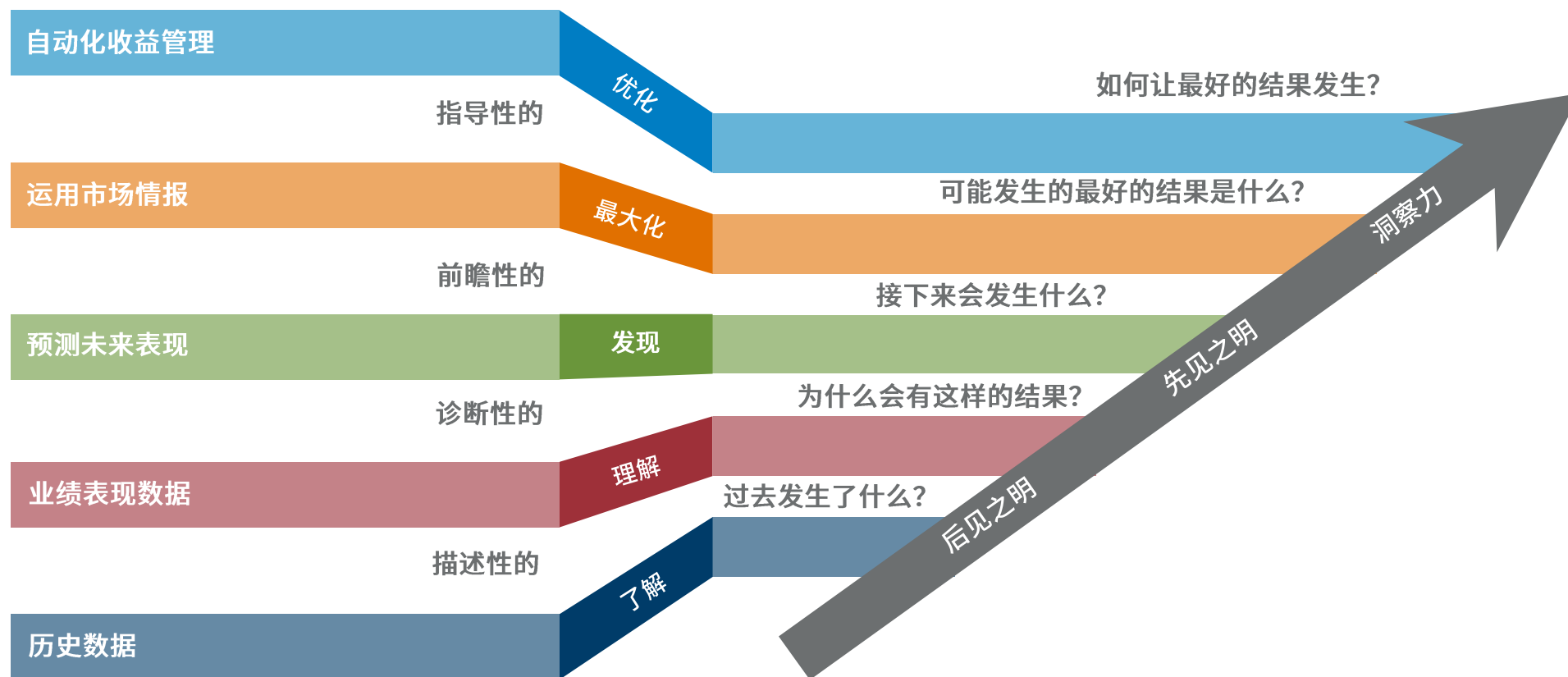
时间

关于预售的库存控制

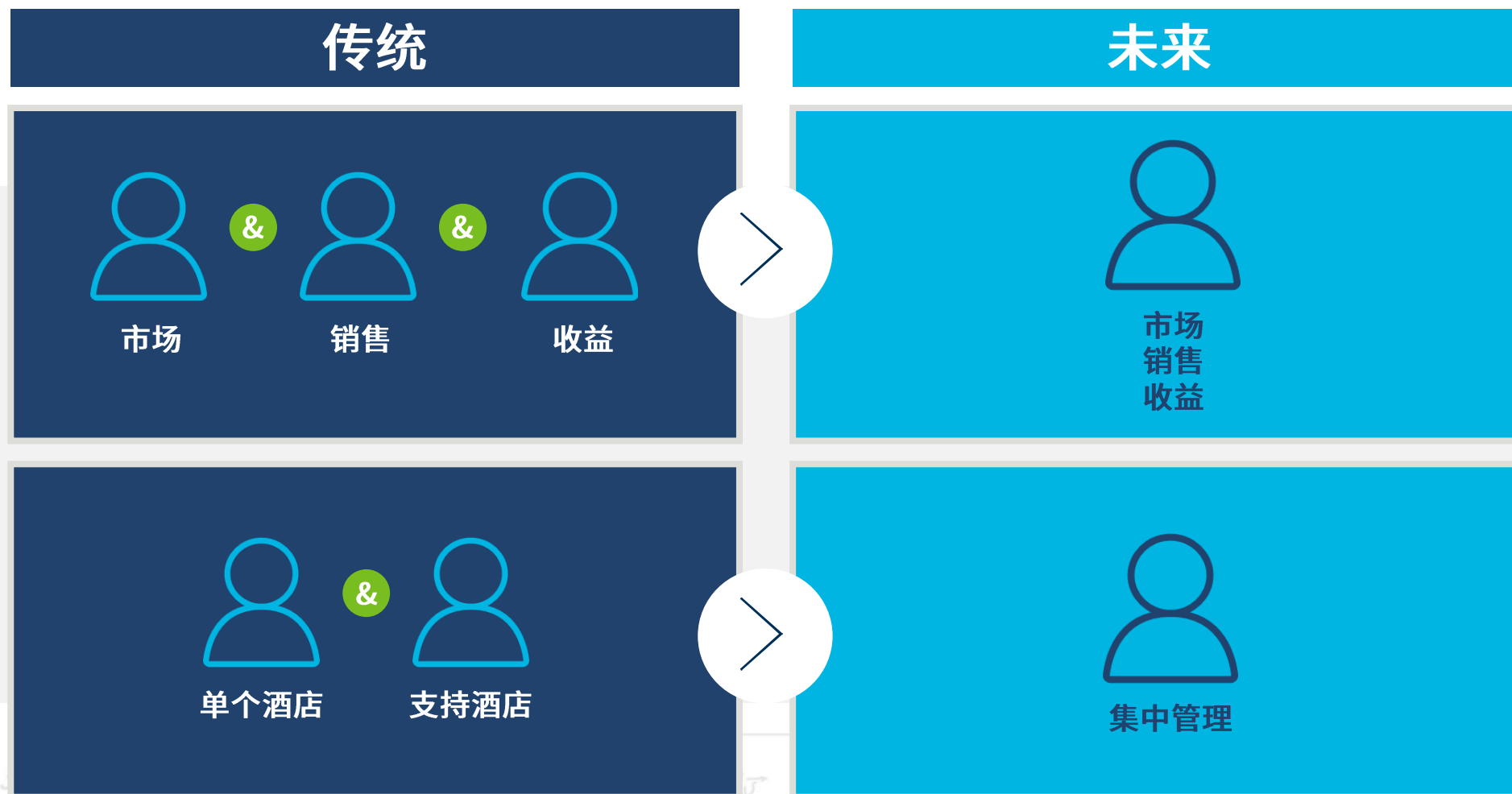
周日		周一		周二		细分市场		在手预订 房间数		预测 房间数		预测 平均房价		周四		周五		周六	
日期							BAR	23	58	1014.67									
入住率							特惠房价	5	15	430.65									
平均房价							公司协议	75	104	754.10									
							批发折扣	14	14	759.13									
日期							团队	90	88	734.38									
入住率							总数	207	279	812.77									
平均房价							无限制需求		315										
日期																			
入住率																			
平均房价																			
日期																			
入住率																			
平均房价																			
日期																			
入住率																			
平均房价																			
日期																			
入住率																			
平均房价																			
日期																			
入住率																			
平均房价																			



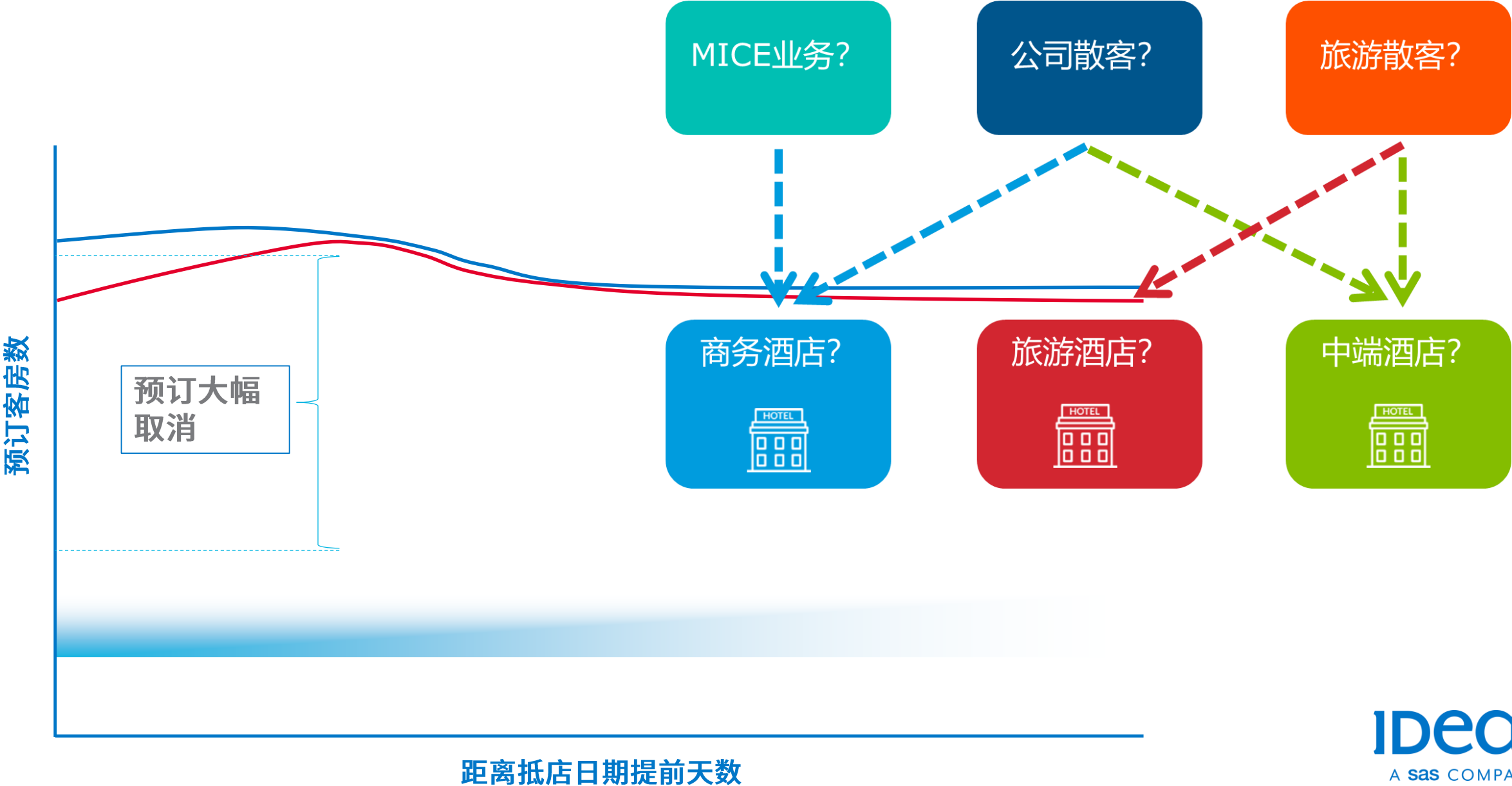
收益提升进阶之路---核心竞争力



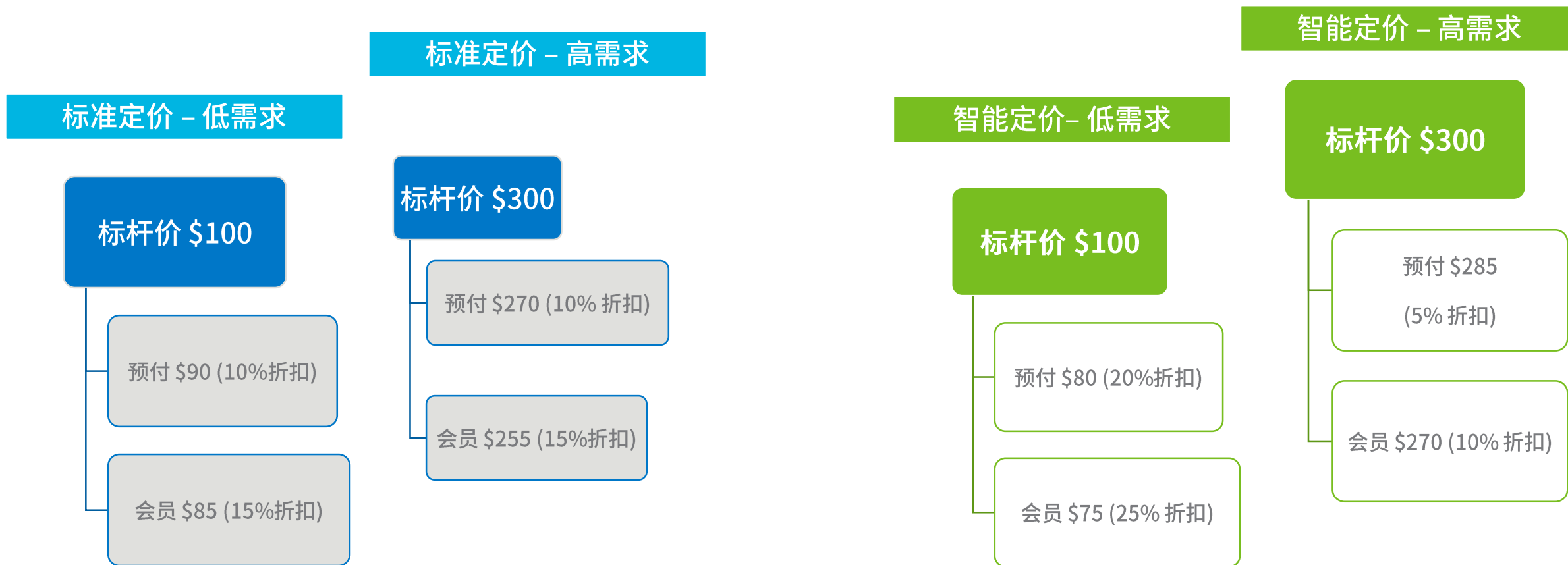
集中收益管理---中心化平台



重新定义需求---预测技术演化



智慧定价---价格体系和折扣率算法



收益管理的未来模式

预订引擎/中央预订系统

研发 验证 使用中

- 渠道定价
- 渠道预测
- 渠道优化

- 连续动态定价
- 基于属性的定价
- 敏睿定价

分销/价格发布系统

客户管理系统/忠诚度计划

- 个性化产品定价
- 优化的促销
- 忠诚度计划

商务代理销售

- 合同评估与定价

- SmartSpace 场地管理系统
- FSRM 宴会场地收益系统
- 团队置换评估与定价

市场自动化

团队/宴会/
场地销售



未来收益管理是整合贯通的生态系统



谢谢



info@ideas.com | ideas.com

IDEAS[™]
A sas COMPANY