

# Fiche Produit Atomize

Maximisez les revenus de votre hôtel et gagnez du temps grâce à l'automatisation de vos tarifs en temps réel



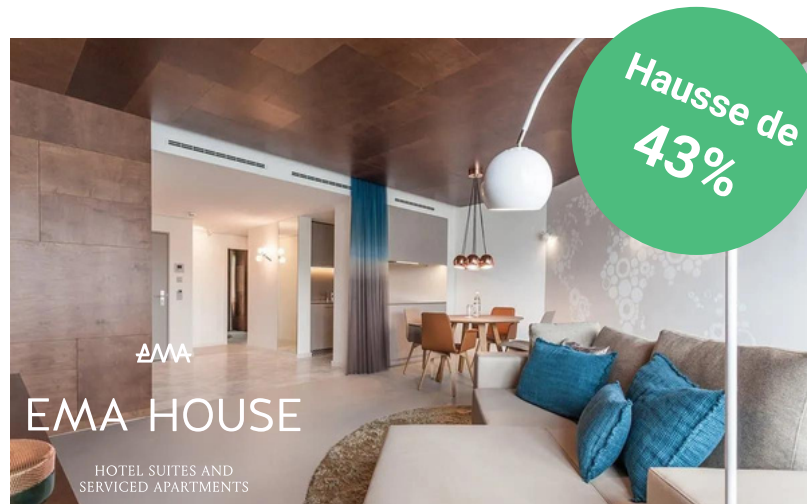
ATOMIZE

## Augmentez les revenus avec Atomize.

Situé en plein centre-ville de Zurich, EMA House exploite un modèle économique hybride. Son EMA House Hotel Suites propose 23 suites élégantes et modernes, à seulement quelques pas du centre-ville. En plus de cela, la marque propose 70 appartements de service dans cinq emplacements pratiques à travers la ville. Alors que les suites bien situées sont les plus populaires auprès des voyageurs de loisirs, les appartements bien équipés et élégants attirent les voyageurs d'affaires internationaux en séjour prolongé dans le centre commercial suisse.

Jonathan Anthamatten, directeur général d'EMA House, partage que notre RevPAR (revenu par chambre disponible) et ADR (tarif moyen par chambre) ont considérablement augmenté par rapport à 2021 et même par rapport à 2019. En chiffres, nous parlons d'une augmentation de 43 % par rapport à 2021 et de 6 % par rapport à 2019. Ces chiffres sont les meilleurs indicateurs pour montrer l'impact d'Atomize sur notre entreprise. L'utilisation de données puissantes peut certainement contribuer à augmenter la rentabilité, ce qui est un sujet important dans la structure de coûts actuelle.

Source Benchmarking Alliance



## Atomize contre la concurrence

Qu'est-ce qu'il s'est passé lorsque HotelTechReport.com a demandé à ses membres de classer les systèmes de gestion des revenus ?

Les évaluations ci-dessous proviennent de plus de 1000 hôteliers qui utilisent régulièrement des systèmes de gestion des revenus. Pour choisir le meilleur RMS, les hôteliers ont été invités à évaluer chaque système de gestion des revenus en utilisant cinq critères clés.

ATOMIZE  
AUTOMATIC REVENUE MANAGEMENT

PROBABILITÉ DE  
RECOMMANDATION

94%

FACILITÉ D'UTILISATION

4,9

RETOUR SUR  
INVESTISSEMENT

4,7

SUPPORT CLIENT

4,8

IMPLÉMENTATION

4,7

Source: HotelTechReport.com

## Gestion automatisée des revenus

Atomize propose des solutions de tarification dynamique pour les hôtels, adaptant les tarifs en fonction des tendances du marché et des performances individuelles. Vous pouvez examiner, modifier ou approuver des suggestions, qui mettent ensuite à jour votre Système de Gestion de la Propriété (PMS). Avec le pilote automatique, Atomize automatise entièrement la tarification en temps réel, utilisé par 70 % de nos clients. Il optimise le revenu par chambre disponible (RevPar) en ajustant le tarif journalier moyen (ADR) en fonction de la sensibilité des prix et en équilibrant l'occupation. Ce qui est unique à Atomize, c'est sa capacité à optimiser les tarifs pour chaque type de chambre tout en prenant en compte la performance globale de l'hôtel.

### Données historiques et performances

Des données telles que les réservations et les allocations de groupes sont extraites de votre PMS pour révéler le rythme des réservations, les taux d'annulation, les tendances, et bien plus encore.

### Concurrents:

Atomize surveille en continu vos concurrents sélectionnés pour les changements de prix et de disponibilité des chambres.

### Perspectives de la demande future

Aperçus de la demande future Avec les aperçus de la demande future dans Atomize, vous pouvez mieux comprendre l'intention de réservation pour capturer la demande avant votre concurrence.

### Jours fériés locaux

Les jours fériés locaux et la demande typique de votre pays sont automatiquement pris en compte.

### Hiérarchie des prix entre les types de chambres

Nous fixons les prix de vos types de chambres de manière dynamique et indépendante les uns des autres, mais nous nous assurons de ne jamais enfreindre les règles de prix que vous avez établies.

### Effet sur les jours adjacents

Lorsque nous recommandons une modification de prix pour une date spécifique, Atomize prend également en compte l'effet qu'elle a sur les jours précédents et suivants.



duetto

ideas™

93%

92%

4,7

4,6

4,4

4,4

4,7

4,6

4,5

4,5

# Atomize Fonctionnalités spéciales

Avec les fonctionnalités spéciales et modules d'Atomize, vous gagnerez un avantage compétitif sur le marché et serez entièrement équipé pour gérer vos stratégies de gestion des revenus.

## Optimisation des prix en temps réel

Pour s'assurer qu'un hôtel ne passe pas à côté de revenus potentiels, les prix des chambres doivent être mis à jour le plus fréquemment possible. Les opportunités de revenus qui existaient autrefois pendant quelques jours, voire quelques heures, peuvent, dans l'environnement numérique d'aujourd'hui, disparaître en quelques minutes, voire en quelques secondes, surtout dans les villes hyper-dynamiques et pendant les dernières heures de la période de réservation.

Atomize est le premier RMS à prendre en charge l'optimisation des prix en temps réel, capable de réaliser plus de 150 millions de calculs de prix par jour. En récupérant et en analysant automatiquement des données internes et externes, Atomize met à jour en temps réel les tarifs des chambres d'un hôtel pour profiter même des plus légères fluctuations du marché et maximiser les revenus d'une propriété.

## Tarifcation et prévisions sur 24 mois

Avec la capacité d'ajuster les prix jusqu'à 24 mois à l'avance en temps réel, les hôtels peuvent s'assurer de ne pas passer à côté d'opportunités de revenus à plus long terme. Cela donne aux gestionnaires de revenus l'occasion d'être plus stratégiques et offre un meilleur contrôle pour tirer parti des moindres changements sur le marché jusqu'à 24 mois à l'avance.

## Pilote automatique

Siéntese y relájese. Active el piloto automático para permitir que Atomize acepte recomendaciones de precios y ajuste automáticamente las tarifas en su PMS. La función de piloto automático de Atomize permite una optimización continua de las tarifas las 24 horas del día, los 7 días de la semana, hasta 730 días en el futuro, asegurando que su hotel siempre ofrezca una tarificación óptima. Además, con nuestros controles de precios, puede dejar el piloto automático activo para períodos específicos mientras retiene la capacidad de revisar y aprobar manualmente las tarifas para fechas seleccionadas, combinando la automatización con supervisión personal

## Conception intuitive privilégiant les appareils mobiles

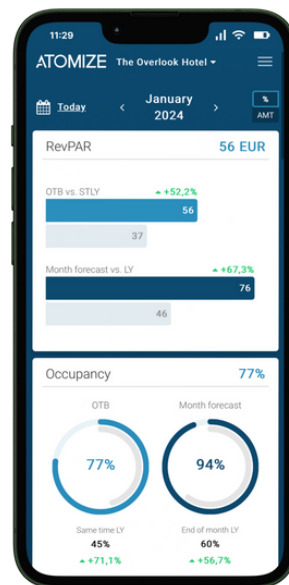
Atomize est 100 % compatible avec tous les appareils, à votre disposition où que vous soyez et quand vous en avez besoin, et facile à utiliser sur n'importe quel appareil, du mobile au bureau

## Perspectives de la demande future

Avec les opérateurs hôteliers sous pression pour maximiser la demande, tout aperçu supplémentaire de l'intention des voyageurs futurs est crucial. Pour cette raison, les utilisateurs d'Atomize ont accès aux données de Market Insight de Lighthouse (anciennement OTA Insight). Market Insight est la seule solution sur le marché qui offre un mélange de jeux de données agrégées, telles que le volume de voyageurs recherchant et arrivant sur votre marché, permettant aux utilisateurs d'Atomize de voir quand et où les clients cherchent à réserver. Market Insight est basé sur une technologie unique alimentée par l'IA qui exploite des millions de sources de données de recherche et de tarification en haut de l'entonnoir, y compris les agences de voyage (TAs), les systèmes globaux de distribution (GSs), les données de vol, les événements, les vacances, inventaire de logements alternatifs et les sites de méta-avis

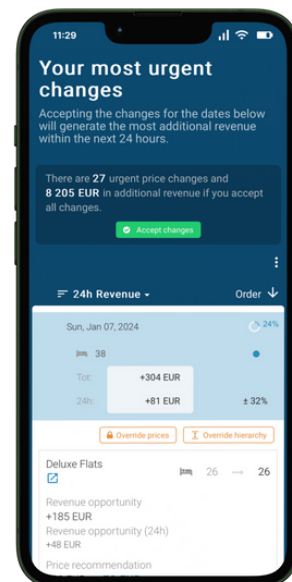
## Module de tarification pour les réservations de groupe

Atomize propose une approche efficace pour les demandes de réservation de groupe. En quelques secondes, vous pouvez déterminer le tarif idéal à proposer, le tarif minimum que vous pouvez accepter, et si vous êtes mieux loti en accueillant le groupe ou en remplissant votre hôtel avec d'autres clients. Non seulement serez-vous en mesure de proposer un tarif compétitif en accord avec le marché, mais vous l'enverrez également avant même que vos concurrents aient eu le temps de faire leur première série de calculs.



APERÇU

REVUE



GRAPHIQUES DE SUPPORT



# Le Module de Prédiction d'Atomize

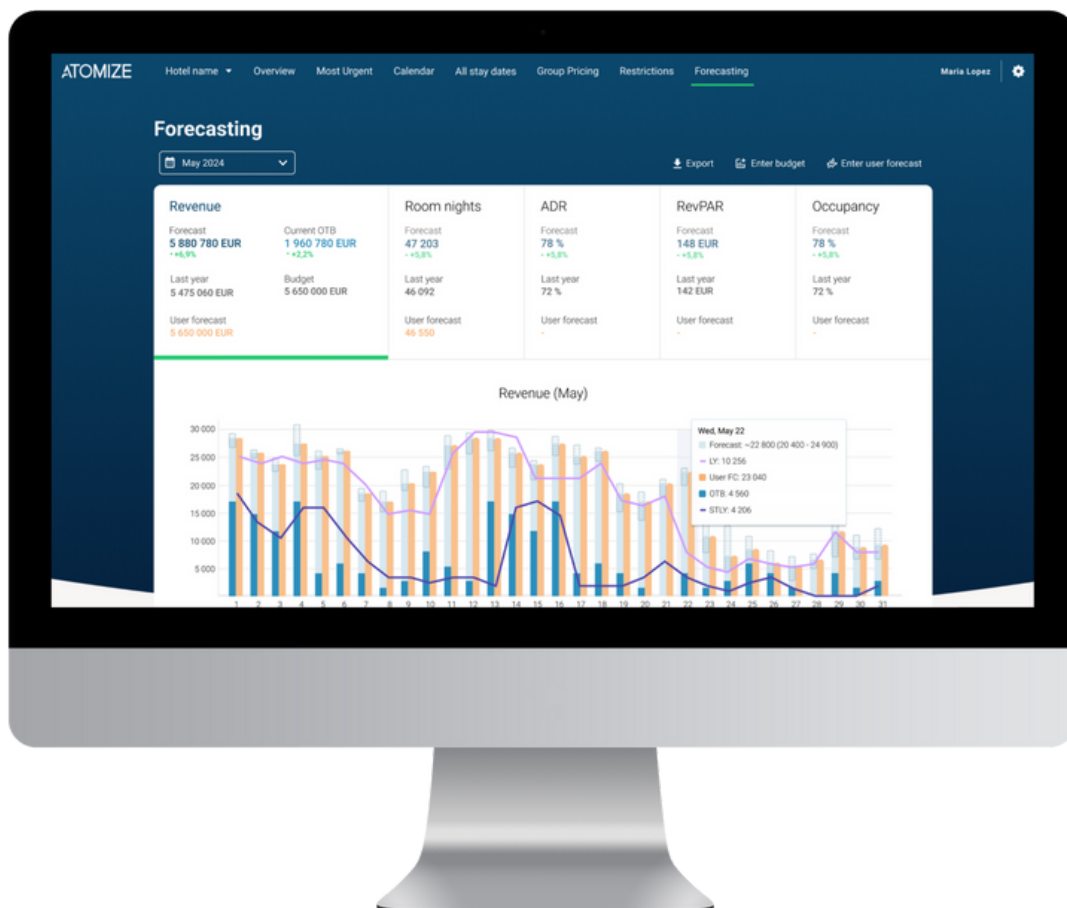
Atomize Forecasting offre une solution complète aux hôteliers pour améliorer la prise de décision et l'efficacité opérationnelle. La solution propose, par exemple, une prévision quotidienne du chiffre d'affaires et des nuitées pour les 90 prochains jours, ainsi que des prévisions mensuelles pour toute l'année. Vous pouvez facilement saisir votre budget et vos propres prévisions, puis comparer ces estimations avec la prévision du système.

Les données de prévision sont également comparées à la performance de l'année précédente et sont présentées sous forme de graphiques intuitifs offrant une représentation visuelle des indicateurs clés pour faciliter la prise de décision efficace. Pour des analyses approfondies et des tâches importantes telles que la planification des ressources, vous pouvez exporter les données facilement vers Excel (ou des outils équivalents).

En résumé, Atomize Forecasting facilite l'identification des opportunités de revenus, rationalise les opérations, aide à déterminer les périodes optimales pour les campagnes et ajuste les budgets en fonction des attentes de revenus.

## Avantages clés:

- **Planification opérationnelle améliorée:** Le module de prévision équipe votre hôtel pour des décisions éclairées et basées sur les données, rationalisant la planification opérationnelle et assurant une bonne préparation aux exigences futures.
- **Amélioration des stratégies marketing:** Obtenez des insights précieux sur les périodes de forte et faible demande. Notre module aide à créer des promotions ciblées et des campagnes pour optimiser vos efforts marketing pour une efficacité maximale et une rentabilité accrue.
- **Budgétisation efficace:** Le module de prévision est un atout majeur pour atteindre vos objectifs financiers. Il offre les outils nécessaires et des perspectives pour élaborer des budgets précis et réalistes, assurant l'alignement de vos objectifs financiers avec les stratégies de revenus.





# Atomize Gestion des restrictions

Utilisez la gestion des restrictions dans Atomize pour contrôler les types de réservations que vous acceptez pour certaines dates et/ou codes tarifaires. Avec nos restrictions de séjour, vous pouvez optimiser votre inventaire et stimuler votre activité de plusieurs manières afin d'éviter de perdre de l'argent. Vous décidez si vous souhaitez saisir manuellement les restrictions ou si vous préférez laisser le système optimiser et recommander les restrictions les plus optimales pour vous.

*Atomize prend en charge plusieurs types de restrictions de séjour, voici les plus courantes*

## Durée minimale de séjour (LOS)

En définissant une restriction de durée minimale de séjour, vous exigez une longueur de séjour minimale, ce qui empêche les chambres de rester invendues pendant les périodes chargées et aide à stimuler les jours intermédiaires. Les gestionnaires immobiliers étendent généralement une durée de séjour minimale pour optimiser les périodes de forte demande et rendre l'activité plus rentable.

## Restriction de prix minimum

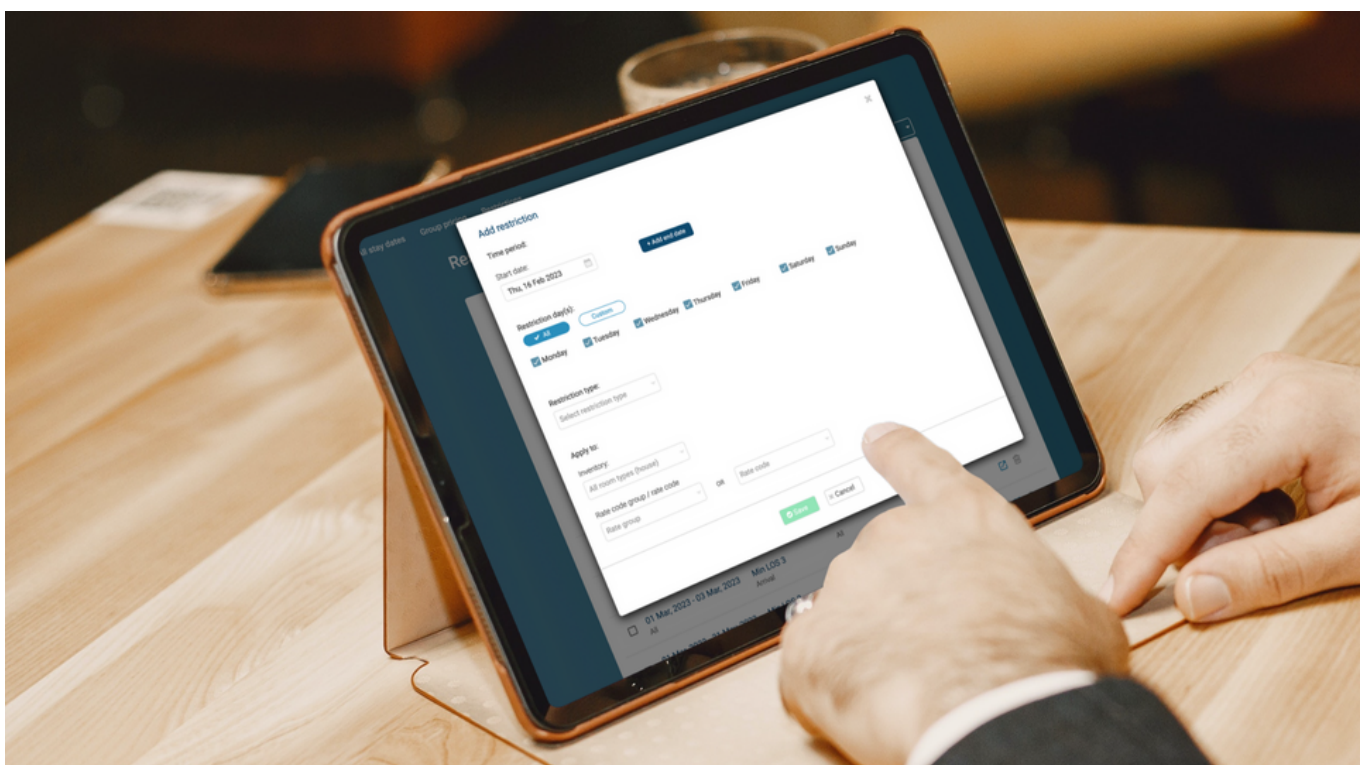
Afin d'atteindre le meilleur RevPAR possible pendant les périodes de pointe, il peut être nécessaire de restreindre certains tarifs inférieurs. Les hôtels peuvent le faire en mettant en place une restriction de prix minimum (également connue sous le nom de taux limite). La restriction de prix minimum aide à déterminer quelles chambres doivent être vendues à qui, quand et à quel prix pour atteindre une rentabilité maximale.

## Restrictions fermées à l'arrivée

Cette restriction fonctionne mieux pour les forfaits et les tarifs réduits, par exemple, une escapade en milieu de semaine de deux nuits avec des dates d'arrivée uniquement du lundi au mercredi. Si l'offre est suffisamment attrayante, elle peut stimuler l'activité pendant les jours de faible demande historique. En même temps, vous vous assurez que les clients ne peuvent pas réserver d'offres à prix réduit pendant vos dates de pointe.

## Restrictions recommandées de durée de séjour

Avec Atomize, vous avez la possibilité de laisser le système recommander les restrictions à mettre en place pour maximiser les revenus. Atomize le fait en associant des recommandations tarifaires à des suggestions pour définir ou modifier les restrictions de séjour. Cette fonction est disponible pour les hôtels utilisant Mews PMS et sera déployée pour d'autres PMS au fil du temps.



# Atomize Contrôles de tarification

Atomize est construit sur la base de la simplification de la tarification grâce à l'intelligence artificielle (IA) et à l'automatisation, tout en vous permettant, en tant qu'utilisateur, de définir des contrôles de tarification pour garantir que l'approche du système s'aligne pleinement avec votre stratégie commerciale.

En utilisant les contrôles de tarification dans Atomize, vous avez la possibilité de définir un cadre pour l'algorithme afin d'assurer des recommandations de prix qui fonctionnent pour votre propriété, votre marque et votre marché.

*Les contrôles de tarification comprennent des hiérarchies de prix et des substitutions.*

## Établir les bases - hiérarchie de prix par défaut

En utilisant la hiérarchie de prix par défaut d'Atomize, vous pouvez déterminer les tarifs minimums et maximums standard par type de chambre pour donner à l'algorithme le cadre nécessaire pour faire des recommandations solides qui suivent votre stratégie tarifaire et les règles de tarification de votre marque. Vous pouvez définir les limites de prix minimum et maximum pour chaque type de chambre individuel, ainsi que le décalage entre eux.

## Préparer pour des conditions spéciales - hiérarchie de prix saisonnière

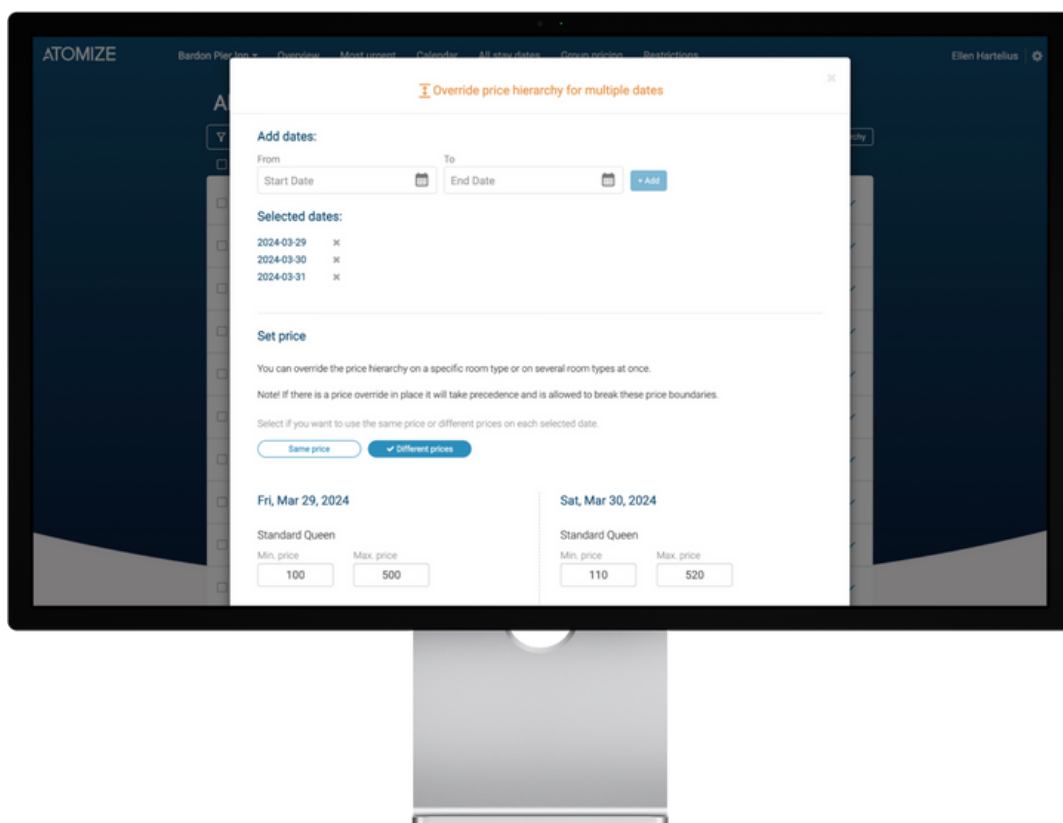
Affinez l'approche de votre système en lui donnant des informations supplémentaires, par exemple en modifiant les saisons hautes et basses dans votre système et en utilisant des données de demande historiques et prospectives, des annonces d'événements et votre expérience pour identifier ces périodes. Une hiérarchie de prix saisonnière est définie pour une certaine période où, en plus d'avoir une hiérarchie de prix par défaut, vous pouvez configurer jusqu'à cinq hiérarchies de prix alternatives dans l'application.

## S'adapter à des situations ponctuelles - substitution de hiérarchie

À certaines occasions, comme lorsqu'un événement spécial influence votre activité, vous pourriez ressentir le besoin d'ajuster vos prix. Cela pourrait signifier changer votre tarification stratégique ou saisonnière globale ou ajuster tactiquement le plancher ou le plafond des tarifs pour certaines dates. En utilisant la fonction de substitution de hiérarchie dans Atomize, nous vous permettons de le faire.

## Mises à jour des prix en masse

Que vous souhaitiez faire des substitutions de prix ou de hiérarchie, vous pouvez sélectionner plusieurs dates et les mettre à jour toutes en même temps.



# Atomize Perspectives sur la demande future

Face à la pression sur les exploitants d'hôtels pour réutiliser au mieux la demande, des informations supplémentaires sur les intentions de voyage futures des voyageurs s'avèrent cruciales. C'est pourquoi les utilisateurs d'Atomize ont maintenant, avec l'ajout des données Market Insight de TA Insights, un aperçu plus approfondi du volume de voyageurs recherchant et arrivant dans leur marché pour des hébergements.

*Market Insight est la seule solution sur le marché offrant un mélange de jeux de données agrégés pour soutenir les prévisions de demande sur une seule plateforme. Cela permet aux utilisateurs de voir quand et où les clients souhaitent réserver dans les marchés.*

*Market Insight repose sur une technologie unique, pilotée par l'IA, qui accède à des millions de sources de données pour la recherche et les prix dans le haut de l'entonnoir de vente, y compris les TAs (Travel Agents), les GSs (Global Distribution Systems), les données de vol, les événements, les jours fériés, les inventaires d'hébergements alternatifs et les sites de méta-avis.*

## **Capturez la demande plus tôt dans le parcours de voyage, avant vos concurrents.**

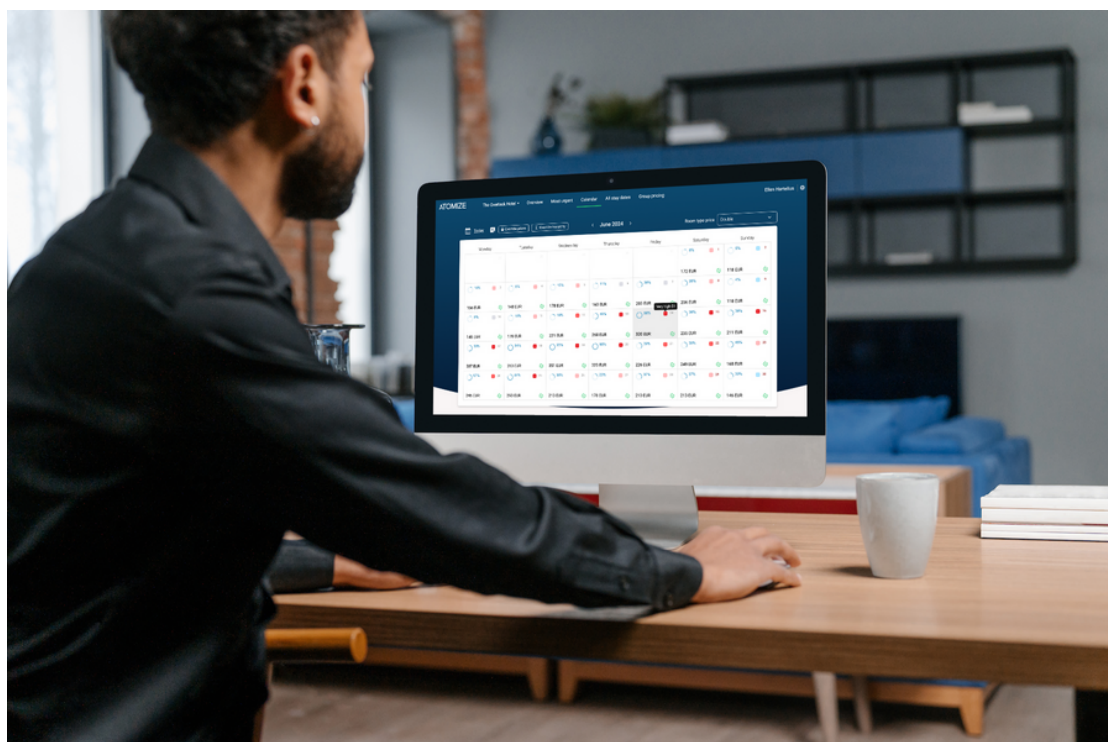
En utilisant des données de demande future, les utilisateurs d'Atomize comprennent mieux les intentions des voyageurs, ce qui les aide à capturer la demande récurrente avec les bons prix et offres. Les données révolutionnaires au début de l'entonnoir de vente sont alimentées dans le tableau de bord d'Atomize, donnant ainsi accès aux utilisateurs aux données de réservation et d'intentions de voyage nécessaires pour prédire de manière fiable la demande en périodes incertaines. Ces aperçus de la demande future vous offrent un avantage sans précédent sur vos concurrents.

## **Identifiez les jours de forte demande et les anomalies du marché.**

Les données de demande sont traitées avec d'autres sources de données d'Atomize, incluant à la fois les réservations historiques et futures, pour identifier les données avec de fortes opportunités de revenus futurs. Découvrez tôt les jours de forte demande et les changements de marché afin de pouvoir capturer les réservations futures avec les bons prix et offres, augmentant ainsi vos revenus.

## **Surveillance de la demande de réservations d'hôtels dans chaque marché géographique dans votre RMS, 365 jours dans le futur**

Observez les changements soudains dans la demande de réservations d'hôtels et les intentions de réservation dans votre marché hôtelier géographique, de manière continue pour 365 jours. Une vue calendrier vous offre un aperçu clair de l'état actuel de votre inventaire. Elle combine les puissantes insights sur les tarifs, la demande du marché et l'occupation OTB, tout en un coup d'œil.



# Prise en charge de plusieurs propriétés

Atomize a annoncé en 2020 son entrée dans le segment des groupes hôteliers, en introduisant le support multi-propriétés. Le tableau de bord multi-propriétés vous offre une vue d'ensemble complète de votre portefeuille d'hôtels, encourage des décisions de prix proactives et aide à identifier les opportunités de revenus et à déterminer quelles propriétés nécessitent des mesures en premier.

## Conçu pour les chaînes d'hôtels et les groupes hôteliers

Développé pour les équipes hôtelières centrales et les opérateurs hôteliers qui ont besoin d'accéder à la performance de leur portefeuille hôtelier complet et/ou de surveiller les KPIs pour certaines marques.

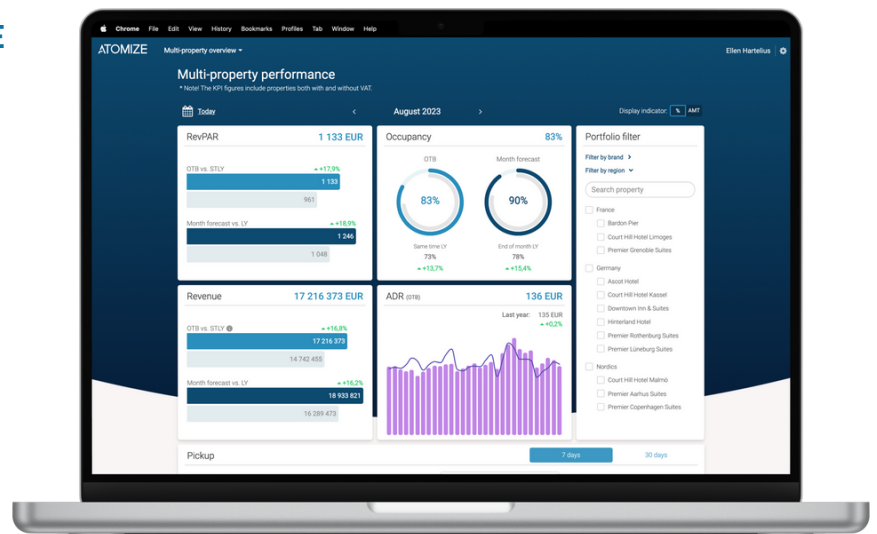
## Suivez la performance du groupe

La vue multi-propriétés offre des KPIs résumés pour l'ensemble du portefeuille et permet la création et le filtrage de segments de portefeuille basés sur des zones géographiques et des marques d'hôtels. Comparez facilement la performance des hôtels individuels ou de groupes entiers et sachez quelles propriétés nécessitent des mesures en premier.

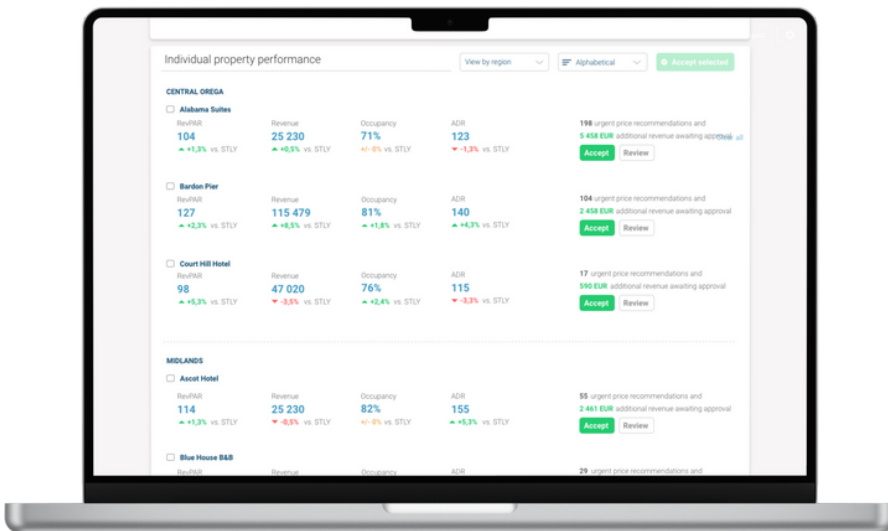
## 100 % indépendant de l'appareil

Comme pour tout ce qu'Atomize développe, le support pour plusieurs propriétés est également 100 % indépendant de l'appareil et offre des KPIs résumés pour l'ensemble du portefeuille dans votre poche.

## VUE D'ENSEMBLE DES MULTIPLES PROPRIÉTÉS



## PERFORMANCE INDIVIDUELLE DE LA PROPRIÉTÉ





# Service, formation et services d'assistance

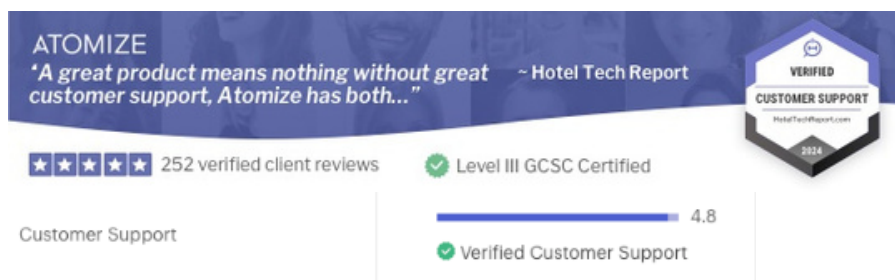
Atomize aspire à être un leader mondial des logiciels de gestion des revenus, en se concentrant sur l'automatisation des prix pour les hôtels. Notre mission est de fournir un logiciel de premier ordre, d'autonomiser les hôteliers pour améliorer l'expérience client.

Notre équipe de support expérimentée, avec plus de 40 ans d'expérience, assure une assistance personnalisée, couvrant différents fuseaux horaires et langues pour une réactivité maximale.

La formation peut être en personne ou en ligne, et notre base de connaissances complète inclut des tutoriels vidéo à la demande pour l'auto-apprentissage.

Le support est disponible en allemand, anglais, suédois, espagnol et français.  
Le support est ouvert en semaine de 08h00 à 17h00 CET.

Nous avons reçu le certificat de niveau III pour un excellent support de Hoteltechreport.com. 252 utilisateurs d'Atomize évaluent notre support client en moyenne à 4,8 sur 5.



A screenshot of the Atomize Customer Knowledge Base. The header includes the Atomize logo, 'Customer Knowledge Base', and navigation links: 'Go to atomize.com', 'Submit a support ticket', and 'Sign out'. The main heading is 'Hello. How can we help you?' with a search bar below it. The content is organized into a grid of six categories, each with an icon and a brief description: 'Product Updates' (asterisk icon), 'Frequently Asked Questions' (question mark icon), 'Features and functionalities' (dollar sign icon), 'When onboarding is completed' (checkmark icon), 'Making changes in your account' (peace sign icon), and 'Online training videos for new users' (video camera icon).

*Atomize Knowledge Base*



# Intelligence d'affaires et rapports pour les hôtels

Suivez vos indicateurs clés de performance (KPIs) hôteliers avec des capacités de reporting illimitées en utilisant les dernières technologies d'intelligence d'affaires pour les hôtels. Prenez de meilleures décisions plus rapidement avec des analyses dynamiques pour votre hôtel.

## Sélectionnez la solution qui répond à vos besoins

Atomize s'est associé aux trois meilleures applications d'intelligence d'affaires sur le marché pour offrir la meilleure solution pour tout type d'entreprise hôtelière. Selon vos préférences en matière de reporting et d'analytique, vous avez la liberté de choisir la solution qui correspond à vos besoins. Tout cela fait partie de notre offre de gestion des revenus lean.



Avalon offre des analyses avancées de Business Intelligence qui éliminent les silos de données et alignent la vision stratégique à travers les équipes commerciales. La plateforme Avalon vous aide à passer du chaos au contexte et agit sur les informations pour construire une entreprise durable pour votre avenir. [En savoir plus >](#)



Revenue Insight est une plateforme d'intelligence d'affaires qui libère le potentiel de vos données de système de gestion hôtelière (PMS), offrant des aperçus rapides et exploitables pour que vous puissiez prendre des décisions de revenus plus éclairées et avec confiance.

[En savoir plus >](#)



Juyo Analytics est une plateforme de visualisation d'intelligence d'affaires qui vous permet de compiler et de partager vos propres tableaux de bord personnalisés et analyses interactives, et de découvrir facilement des opportunités de profit.

[En savoir plus >](#)



La solution d'analyse, de prévision et de gestion des données de HoteliQ vous fournit les moyens d'obtenir une véritable intelligence commerciale pour votre hôtel et une meilleure compréhension de votre entreprise.

[En savoir plus >](#)



# Connectivité

## Intégrez-vous avec l'API bidirectionnelle ouverte d'Atomize.

En 2019, Atomize a publié sa propre API bidirectionnelle ouverte, qui s'aligne bien avec l'objectif de rendre Atomize accessible à un marché plus large et de soutenir la vision de devenir le leader mondial dans la maximisation des revenus pour les hôtels.

Cela ouvre la possibilité aux systèmes de gestion de propriété qui ne disposent pas de leur propre API bidirectionnelle de s'intégrer avec Atomize.

L'API d'Atomize est accessible via Swaggerhub.com, une plateforme pour la conception et la mise en œuvre d'API ouvertes. Atomize est ouvert à tous les PMS qui n'ont pas encore de connexion avec Atomize pour demander une intégration.

[Lien vers l'API d'Atomize >](#)

## Intégration bidirectionnelle complète

Atomize est intégré à certains des systèmes de gestion de propriété (PMS) les plus populaires et les plus modernes sur le marché.

**MEWS**

 **Cloudbeds**

**ORACLE**

**HotelTime**  
solutions

 **apaleo**

 **RMS**

**planet**

 **clock PMS+**

  
**Nitesoft**



CONSULTEZ NOTRE PROFIL SUR



HotelTechReport



Atomize

Top Rated Revenue Management System

Reviews  
**258**

Recommend  
**94%**

Integrations  
**16**

Visit Website

Read reviews

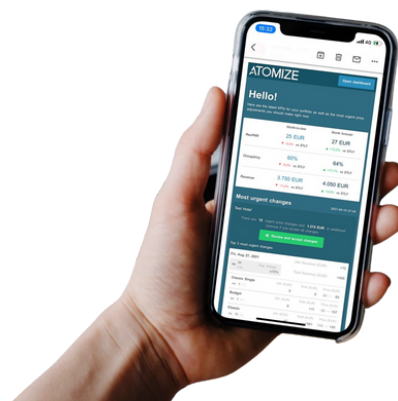
## Caractéristiques du produit

En savoir plus en profondeur sur les capacités du produit d'Atomize.



### SOUTIEN MULTIPROPRIÉTÉ

Le tableau de bord Multi-Propriété vous aidera à surveiller la performance de l'ensemble de votre portefeuille hôtelier en vous fournissant des KPI agrégés. Segmentez les KPI de votre groupe hôtelier par géographie et/ou par marque.



### APERÇUS DE LA DEMANDE DU MARCHÉ

Les puissantes données futures sur la demande, comme le volume de recherches de vols, permettent à Atomize de détecter la demande avant les réservations, permettant à l'hôtel d'ajuster proactivement ses tarifs.



### AUTOMATISATION DES PRIX

Le système met automatiquement à jour vos tarifs par type de chambre, sans rompre toute hiérarchie de prix que vous pourriez avoir. Avec le réglage automatique des prix, vous vous assurez d'avoir des tarifs de chambre optimaux en permanence pour augmenter votre RevPAR et gagner un temps considérable

*"Ce que j'aime le plus chez Atomize, c'est qu'il n'est pas dirigé par des émotions, il est entièrement basé sur les données, et grâce à cela, il peut optimiser les prix à leur plein potentiel sans les hypothèses ou les préférences humaines autour de la tarification historique qui nous limitent généralement en tant que gestionnaires de revenus. Atomize a généré des résultats fantastiques pour nous. Toutes nos propriétés fonctionnent en automatisation totale des prix, ce qui signifie que nous économisons d'énormes quantités de temps; une journée de travail par semaine, en d'autres termes, plus de 30 heures par mois."*



**Eric Bergsten,**  
Senior Revenue Manager, CIC Hospitality



# Les retours des hôteliers sur Atomize.



“Atomize is great, the system has taken over all the manual work. It analyzes the market, evaluates demand, and pick up to optimize our rates every time there’s a shift. This saves us a tremendous amount of time and ensures our prices are always in line with the latest market developments.”

Owner Boutique Hotel in US



Clear overview and great support!  
Clear overview in the UI, handy reminders via the email and a very user friendly interface.  
Assistant GM  
Hotel in Oost-Vlieland



Great revenue tool for pricing strategies  
Atomize is a fantastic revenue management system to work with. Quick and easy which saves time in revenue planning and strategies  
GM, Budget Hotel in Sweden



Great BI Dashboard  
Proposed Prices are M  
sense + great BI Dashb  
Managing Director  
Serviced Apartment in

helpful  
ly to gain  
e. With their  
unny Beach



User-friendly RMS delivering great results  
The Autopilot, UI Layout and design is great (both mobile and desktop), no uptime issues. Atomize provides their customers with excellent customer support and great website and knowledge base, loving the 365!

General Manager, B&B United States



Automate your pricing strategy  
Simplicity is one of the main advantages of Atomize. We have saved huge amounts of time on the time-consuming and repetitive task of pricing. Automation and a simple user interface are allowing us to do more in less time.

Revenue Manager, UK

Visiter le site web

Réserver une démo

Lisez davantage d'avis sur [www.hoteltechreport.com](http://www.hoteltechreport.com)



# Histoires de clients

Écoutez les clients d'Atomize du monde entier partager leurs histoires et leurs expériences d'utilisation d'Atomize RMS dans leurs hôtels. Découvrez comment Atomize leur a fait gagner en moyenne plus de 20 heures par mois et a augmenté leur RevPAR en moyenne de 19 % en 3 à 6 mois

## SUCCESS STORIES



**How to successfully manage 20 properties per revenue manager with the use of Atomize**



**The power of smart revenue technology: Ligula Hospitality Group increases RGI for one of their brands by 20% YOY**



**Criterion Hospitality uses Atomize RMS To Automate Pricing for their London hotels**

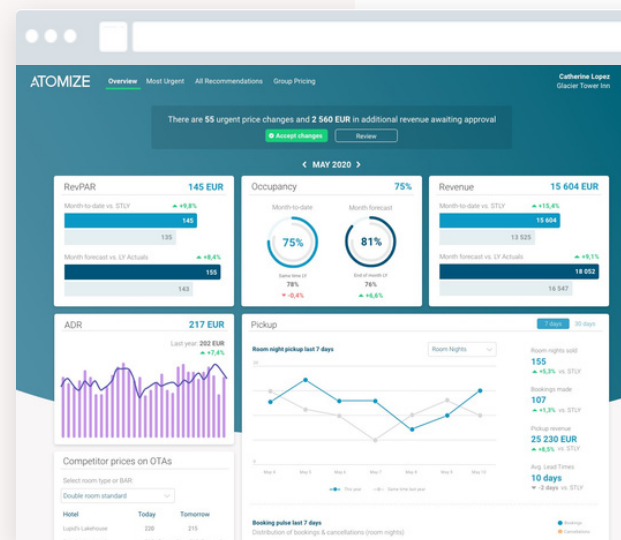


**35% ADR increase: How the Arcade Hotel benefitted from automated pricing**

# ATOMIZE

Réserver une démo

Atomize est un logiciel de gestion des revenus de nouvelle génération, alimenté par une tarification dynamique, une automatisation des prix et des perspectives futures sur la demande pour maximiser les revenus. Atomize RMS aide les hôtels du monde entier à maximiser leurs revenus en définissant automatiquement le prix optimal par type de chambre, en temps réel. Utilisé dans plus de 50 pays, sur cinq continents, par des établissements allant de 30 à 1250 chambres. Atomize est un logiciel de gestion des revenus léger conçu pour les hôteliers qui veulent en faire plus avec moins.



# Mettre en contact!

Souhaitez-vous entrer en contact avec Atomize ? Trouvez nos coordonnées ci-dessous :



**Marco Kleiner** VP of Sales  
E-mail: [marco@atomize.com](mailto:marco@atomize.com)



**Rhiannon Bach** Director of Sales North America  
E-mail: [rhiannon@atomize.com](mailto:rhiannon@atomize.com)



**Alexander Edström** CEO  
E-mail: [alexander@atomize.com](mailto:alexander@atomize.com)



**Alexandra Fjällman** CMO  
E-mail: [alexandra@atomize.com](mailto:alexandra@atomize.com)



**Kajsa Johansson** Global Partnerships  
E-mail: [kajsa@atomize.com](mailto:kajsa@atomize.com)

## Suivez-nous sur les médias sociaux



E-mail: [sales@atomize.com](mailto:sales@atomize.com)  
Phone: +46 (0) 11 4000 400

