

Atomize Produktblatt

Maximieren Sie Ihre Umsätze und sparen Sie Zeit mit Preisoptimierung in Echtzeit

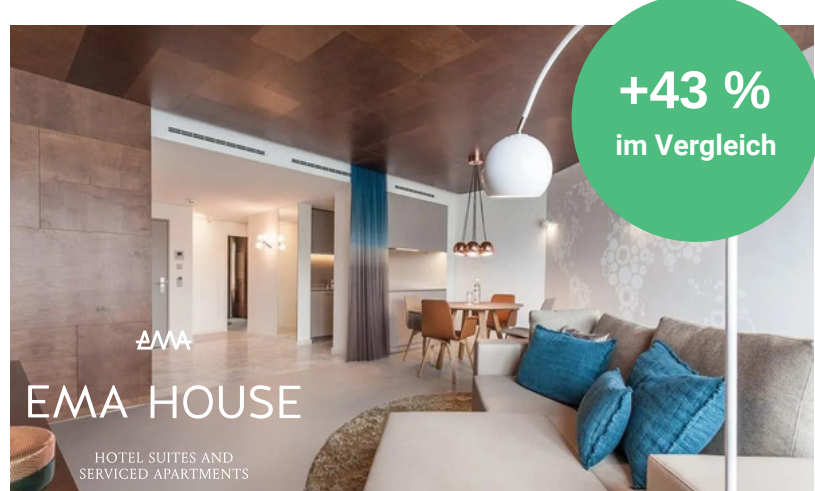


ATOMIZE

Steigern Sie Ihren Umsatz mit Atomize

In der Innenstadt von Zürich gelegen, betreibt EMA House ein hybrides Geschäftsmodell. Sein EMA House Hotel Suites verfügt über 23 elegante und moderne Suiten, die nur einen kurzen Spaziergang vom Stadtzentrum entfernt sind. Abgesehen davon bietet die Marke 70 Serviced Apartments an fünf praktischen Standorten in der ganzen Stadt an. Während die günstig gelegenen Suiten bei Freizeitreisenden am beliebtesten sind, ziehen die gut ausgestatteten und stilvollen Apartments internationale Geschäftsreisende an, die sich auf längere Aufenthalte im Schweizer Geschäftszentrum begeben.

Jonathan Anthamatten, General Manager bei EMA House, teilt mit, unser RevPAR (Umsatz pro verfügbares Zimmer) und ADR (durchschnittlicher Zimmerpreis) sind im Vergleich zu 2021 und auch im Vergleich zu 2019 massiv gestiegen. In Zahlen ausgedrückt sprechen wir von einem Anstieg um 43% im Vergleich zu 2021 und 6% im Vergleich zu 2019. Diese Zahlen sind die besten Indikatoren, um die Auswirkungen von Atomize auf unser Geschäft zu zeigen. Die Verwendung von leistungsstarken Daten kann definitiv dazu beitragen, die Rentabilität zu steigern, was in der aktuellen Kostenstruktur ein wichtiges Thema ist.



Atomize im Vergleich zum Wettbewerb

Was geschah, als HotelTechReport.com seine Mitglieder bat, Revenue Management Systeme zu bewerten?

Die untenstehenden Bewertungen stammen von mehr als 1000 Hoteliers, die regelmäßig Revenue Management Systeme nutzen. Um das beste RMS auszuwählen, wurden die Hoteliers gebeten, jedes der Revenue Management Systeme anhand von fünf Schlüsselfaktoren zu bewerten.

Automatisiertes Umsatzmanagement

Atomize bietet dynamische Preisgestaltungslösungen für Hotels, die sich an Markttrends und individuelle Leistungen anpassen. Überprüfen, ändern oder genehmigen Sie Vorschläge, um Ihr PMS zu aktualisieren. Atomize automatisiert die Preisgestaltung mit dem Autopiloten in Echtzeit, **von 70% der Kunden genutzt**. Es optimiert RevPar durch Anpassung von ADR und Auslastung, unter Berücksichtigung der Performance jedes Zimmertyps.

WENN PREISE EMPFOHLEN WERDEN, BERÜCKSICHTIGT ATOMIZE

Historische Daten und Leistung

Daten wie Reservierungen und Gruppenzuweisungen werden aus Ihrem PMS abgerufen, um Buchungstempo, Stornierungsraten, Trends und vieles mehr aufzudecken.

Wettbewerber

Atomize überwacht kontinuierlich von Ihnen ausgewählte Wettbewerber hinsichtlich Preis- und Zimmerverfügbarkeitsänderungen.

Einblicke in zukünftige Nachfrage

Durch die Verwendung von zukünftigen Nachfrageeinblicken in Atomize können Sie das Buchungsverhalten besser verstehen, um die Nachfrage zu erfassen, bevor es Ihre Konkurrenz tut.

Lokale Feiertage

Lokale Feiertage und die typische Nachfrage in Ihrem Land werden automatisch berücksichtigt.

Preishierarchie zwischen Zimmertypen

Wir kalkulieren Ihre Zimmertypen dynamisch und unabhängig voneinander, aber wir achten darauf, dass wir keine von Ihnen festgelegten Preisregeln verletzen.

Auswirkungen auf angrenzende Tage

Wenn wir eine Preisänderung für ein bestimmtes Datum empfehlen, berücksichtigt Atomize auch die Auswirkungen auf die Schulternächte.



duetto

ideas™

WAHRSCHEINLICHKEIT DER WEITEREMPFEHLUNG

94%

93%

92%

EINFACHHEIT DER BENUTZUNG

4,9

4,7

4,6

RENDITE AUF DAS INVESTMENT

4,7

4,4

4,4

KUNDENSUPPORT

4,8

4,7

4,6

IMPLEMENTIERUNG

4,7

4,5

4,5

ATOMIZE
AUTOMATIC REVENUE MANAGEMENT

Quelle: HotelTechReport.com

Atomize Spezielle Funktionen

Mit den speziellen Funktionen und Modulen von Atomize werden Sie einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt erlangen und vollständig ausgestattet sein, um Ihre Ertragsmanagementtaktiken zu bewältigen.

Echtzeit-Preisoptimierung

Um sicherzustellen, dass ein Hotel keine Einnahmen verpasst, müssen die Zimmerpreise so häufig wie möglich aktualisiert werden. Einnahmehancen, die früher nur für Tage oder sogar Stunden bestanden, können in der heutigen digitalen Umgebung in Minuten oder sogar Sekunden verschwunden sein - insbesondere in hyperdynamischen Städten und während der letzten Stunden des Buchungsfensters.

Atomize ist das erste RMS (Revenue Management System), das Echtzeit-Preisoptimierung unterstützt - fähig, mehr als 150 Millionen Preisberechnungen pro Tag durchzuführen. Durch die automatische Erfassung und Analyse interner und externer Daten aktualisiert Atomize die Zimmerpreise eines Hotels in Echtzeit, um selbst die geringsten Veränderungen im Markt zu nutzen und den Umsatz einer Unterkunft zu maximieren.

4 Monate Preisgestaltung und Prognose

Durch die Möglichkeit, Preise in Echtzeit bis zu 24 Monate in die Zukunft anzupassen, können Hotels sicherstellen, dass sie keine Einnahmehancen in der weiteren Zukunft verpassen. Dies gibt Revenue-Managern die Möglichkeit, strategischer zu agieren und eine bessere Kontrolle zu haben, um selbst die geringsten Veränderungen im Markt bis zu 24 Monate in die Zukunft auszunutzen.

Autopilot

Lehnen Sie sich zurück und entspannen Sie sich. Mit dem Autopiloten akzeptiert Atomize Preisempfehlungen und passt die Raten in Ihrem PMS automatisch an. Die Funktion ermöglicht kontinuierliche Tarifoptimierung für bis zu 730 Tage in der Zukunft, um stets optimale Preise sicherzustellen. Mit Preiskontrollen können Sie den Autopiloten für bestimmte Zeiträume aktivieren und dabei manuell Tarife für ausgewählte Daten überprüfen und genehmigen, und so Automatisierung mit persönlicher Überwachung verbinden.

Intuitives Mobile-First-Design

Atomize ist vollständig geräteunabhängig und einfach auf jedem Gerät, vom Mobilgerät bis zum Desktop, zu verwenden.

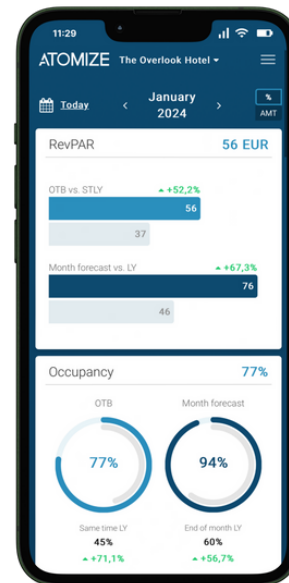
Zukünftige Nachfrageeinblicke

To meet the demands of hotel operators striving to optimize their offerings, Atomize provides crucial insights into future traveler intent. Atomize users gain access to Market Insight data from Lighthouse (formerly OTA Insight). This unique solution blends aggregated data, revealing the volume of travelers searching for and arriving in the market. Market Insight, powered by AI technology, taps into various data sources like travel agencies, global distribution systems, flight data, events, holidays, alternative lodging inventory, and meta-review sites. This empowers Atomize users to understand when and where customers are looking to book.

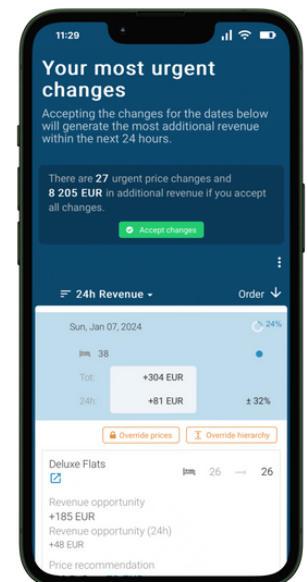
Modul für Gruppenbuchungspreise

Atomize bietet einen effizienten Ansatz für Gruppenbuchungsanfragen. Innerhalb von Sekunden können Sie den idealen Preis bestimmen, den niedrigsten Preis, den Sie akzeptieren können, und ob es besser ist, die Gruppe anzunehmen oder Ihr Hotel mit anderem Geschäft zu füllen. Sie werden nicht nur in der Lage sein, einen wettbewerbsfähigen Preis im Einklang mit dem Markt anzubieten, sondern Sie werden ihn auch verschicken, bevor Ihre Mitbewerber überhaupt Zeit für ihre ersten Berechnungen hatten.

ÜBERBLICK



BEWERTUNG



UNTERSTÜTZTE NDE DIAGRAMME



Atomize Prognosemodul

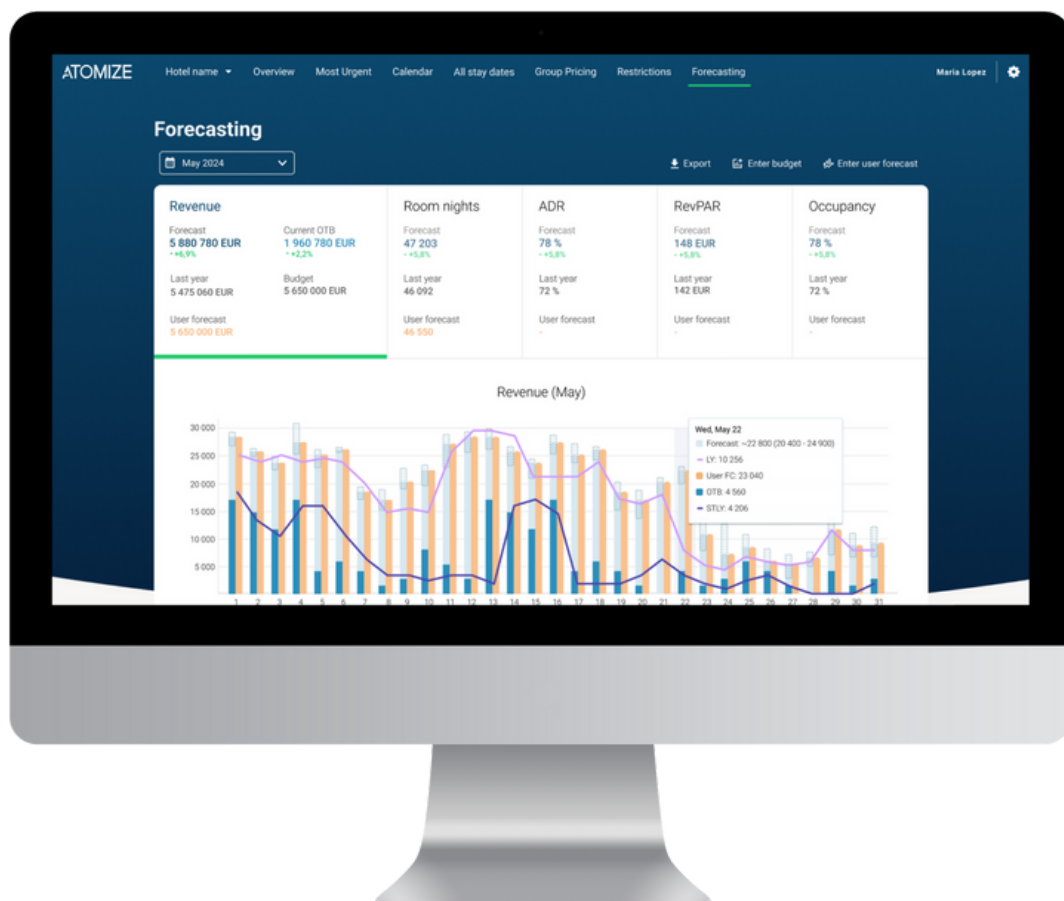
Atomize Forecasting bietet eine umfassende Lösung für Hoteliers, die die Entscheidungsfindung und die betriebliche Effizienz verbessert. Die Lösung bietet Ihnen beispielsweise eine tägliche Umsatz- und Übernachtungsvorhersage für die nächsten 90 Tage sowie monatliche Prognosen für das gesamte Jahr. Sie können mühelos Ihr Budget sowie Ihre eigene Prognose eingeben und diese Schätzungen mit der Systemprognose vergleichen.

Die Prognosedaten werden auch mit der Leistung des Vorjahres verglichen und in intuitiven Grafiken dargestellt, die eine visuelle Darstellung der Schlüsselkennzahlen bieten, um effektive Entscheidungen zu unterstützen. Für tiefere Analysen und wichtige Aufgaben, wie Ressourcenplanung, können Sie die Daten problemlos in Excel (oder äquivalente Tools) exportieren.

Zusammenfassend erleichtert Atomize Forecasting die Identifizierung von Umsatzchancen, strafft die Betriebsabläufe, hilft Ihnen, optimale Kampagnenzeiträume zu ermitteln und passt Budgets an die Umsatzerwartungen an.

Wichtigste Vorteile:

- **Verbesserte Betriebsplanung:** Das Prognosemodul rüstet Ihr Hotel für informierte, datengesteuerte Entscheidungen aus. Dieses Tool strafft die betriebliche Planung und stellt sicher, dass Sie gut auf zukünftige Anforderungen vorbereitet sind.
- **Marketingstrategien verbessern:** Gewinnen Sie wertvolle Einblicke in Zeiträume mit hoher und niedriger Nachfrage. Unser Modul hilft bei der Erstellung gezielter Werbeaktionen und Kampagnen, um Ihre Marketingbemühungen für maximale Wirkung und Rentabilität zu optimieren.
- **Effiziente Budgetierung:** Das Prognosemodul ist ein Game-Changer bei der Erreichung finanzieller Ziele. Es bietet die notwendigen Werkzeuge und Einsichten für die Erstellung genauer und realistischer Budgets und stellt sicher, dass Ihre finanziellen Ziele mit den Umsatzstrategien übereinstimmen.



Atomize Restriktions-Management

Nutzen Sie das Restriktions-Management in Atomize, um die Arten von Buchungen zu steuern, die Sie für bestimmte Termine und/oder Tarifcodes akzeptieren. Mit unseren Aufenthaltsbeschränkungen können Sie Ihren Bestand optimieren und auf verschiedene Arten Geschäfte generieren, um kein Geld liegen zu lassen. Sie entscheiden, ob Sie Beschränkungen manuell eingeben möchten oder ob Sie das System die optimalsten Beschränkungen für Sie optimieren und empfehlen lassen möchten.

Atomize unterstützt verschiedene Arten von Aufenthaltsbeschränkungen, hier sind die häufigsten:

Mindestaufenthaltsdauer (LOS)

Durch Festlegen einer Mindestaufenthaltsbeschränkung wird eine Mindestaufenthaltsdauer vorgeschrieben, die verhindert, dass Zimmer in stark frequentierten Zeiten unverkauft bleiben, und dazu beiträgt, Randzeiten zu fördern. Property Manager verlängern normalerweise die Mindestaufenthaltsdauer, um Spitzenzeiten zu optimieren und das Geschäft profitabler zu machen..

Mindestpreisbeschränkung (HURDLES)

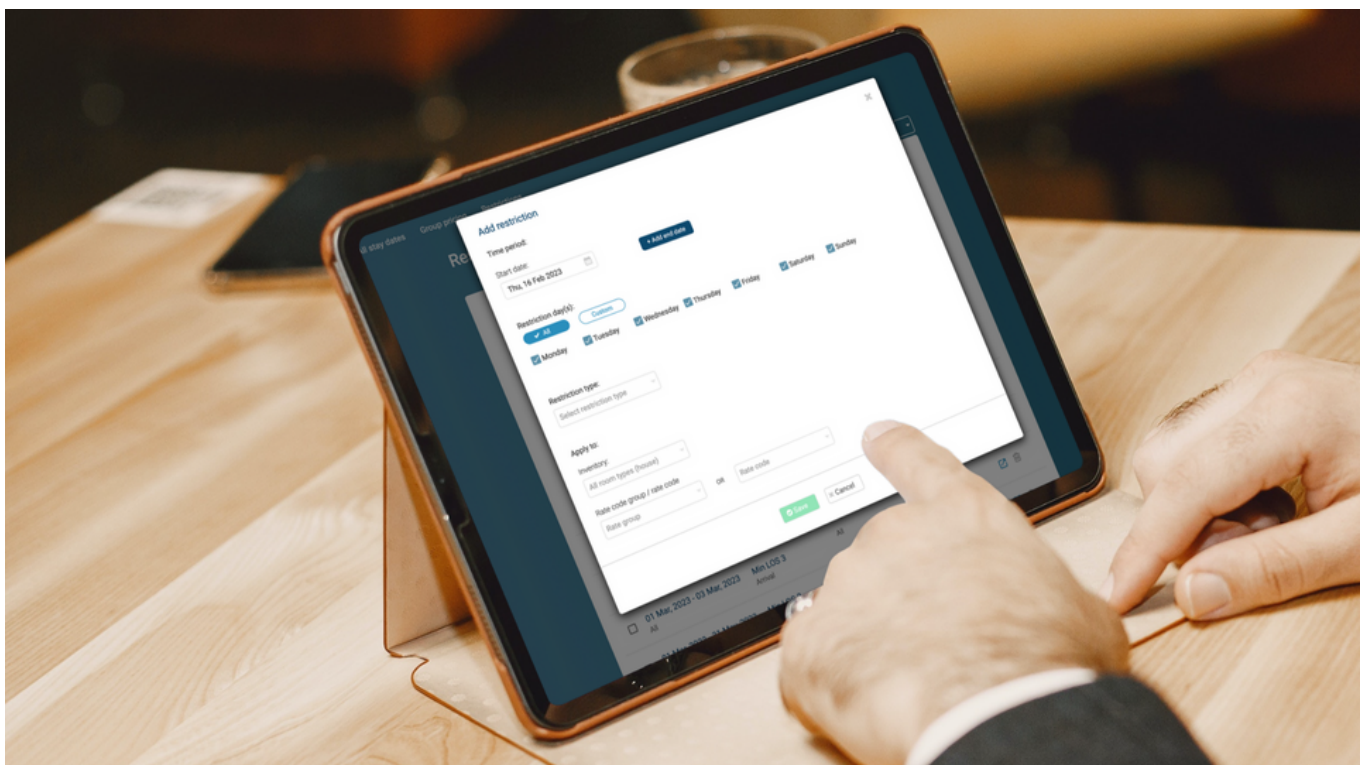
Um während der Hochsaison den bestmöglichen RevPAR zu erzielen, kann es notwendig sein, bestimmte niedrigere Preise zu beschränken. Hotels können dies tun, indem sie eine Mindestpreisbeschränkung (auch als Hürdenpreis bekannt) einführen. Die Mindestpreisbeschränkung hilft dabei zu bestimmen, welche Zimmer zu welchem Zeitpunkt und zu welchem Preis verkauft werden sollten, um maximalen Gewinn zu erzielen.

Ankunftssperren

Diese Beschränkung eignet sich am besten für Pakete und ermäßigte Preise, z. B. für einen zweitägigen Wochenendausflug mit Ankunftsterminen nur von Montag bis Mittwoch. Wenn das Angebot verlockend genug ist, kann es Geschäfte an historisch weniger nachgefragten Tagen generieren. Gleichzeitig stellen Sie sicher, dass Gäste keine günstigeren Angebote an Ihren Spitzenzeiten buchen können.

Empfohlene Aufenthaltsbeschränkungen

Mit Atomize haben Sie die Möglichkeit, das System empfehlen zu lassen, welche Beschränkungen festgelegt werden sollten, um den Umsatz zu maximieren. Atomize paart Tarifempfehlungen mit Vorschlägen für die Festlegung oder Bearbeitung von Aufenthaltsbeschränkungen. Diese Funktion steht Hotels zur Verfügung, die das Mews PMS verwenden, und wird für weitere PMSs schrittweise eingeführt.



Atomize Preissteuerungen

Atomize basiert auf der Grundlage der Vereinfachung von Preisgestaltung durch künstliche Intelligenz (KI) und Automatisierung, während Sie als Benutzer Preissteuerungen festlegen können, um sicherzustellen, dass der Ansatz des Systems vollständig mit Ihrer Geschäftsstrategie übereinstimmt.

Durch die Verwendung der Preissteuerungen in Atomize haben Sie die Möglichkeit, einen Rahmen für den Algorithmus festzulegen, um Preisempfehlungen zu gewährleisten, die für Ihre Unterkunft, Ihre Marke und Ihren Markt funktionieren.

Die Preissteuerungen umfassen Preishierarchien und Überschreibungen.

Grundlagen schaffen - Standard-Preishierarchie

Durch die Verwendung der Atomize-Standard-Preishierarchie können Sie die Standard-Mindest- und Höchstpreise pro Zimmertyp festlegen, um dem Algorithmus den Rahmen zu geben, der erforderlich ist, um solide Empfehlungen zu erstellen, die Ihrer Preistrategie und den Preiseinstellungen Ihrer Marke folgen. Sie können die Mindest- und Höchstpreisgrenzen für jeden einzelnen Zimmertyp sowie den Unterschied zwischen ihnen festlegen.

Sich auf besondere Bedingungen vorbereiten - Saisonale Preishierarchie

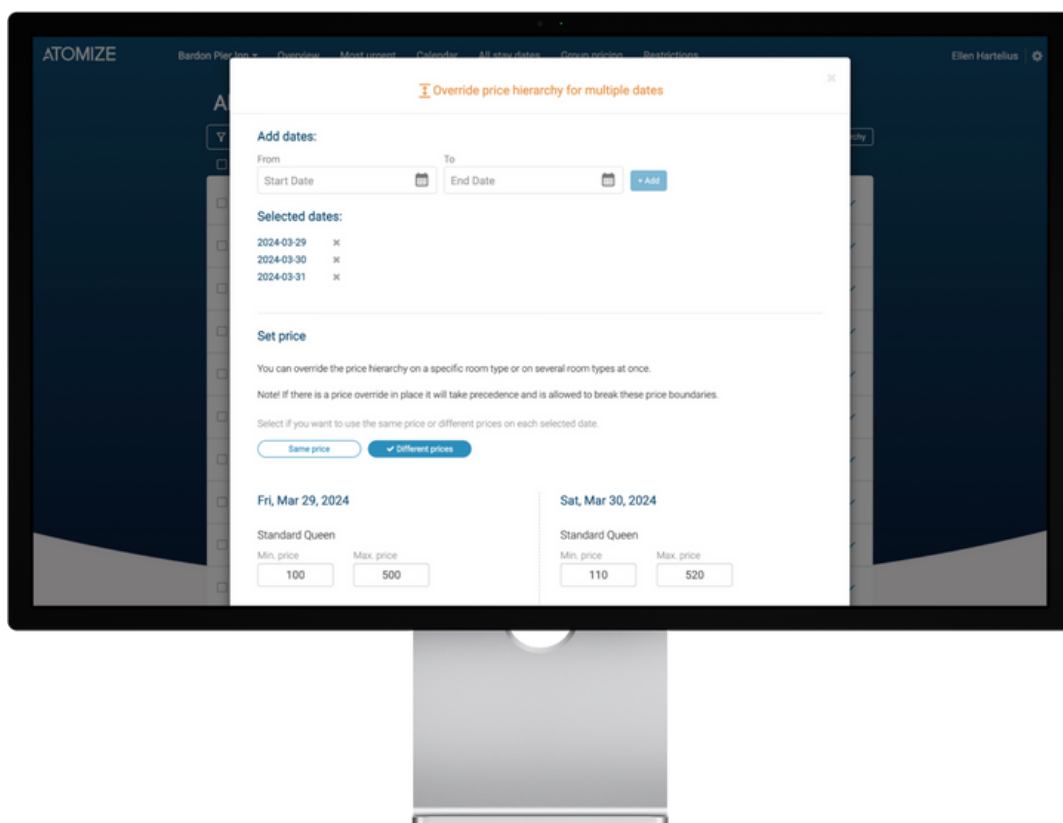
Verfeinern Sie den Ansatz Ihres Systems, indem Sie zusätzliche Informationen hinzufügen, wie beispielsweise die Anpassung der Hoch- und Nebensaisonen in Ihrem System und die Verwendung historischer und zukunftsgerichteter Nachfragedaten, Veranstaltungshinweise und Ihre Erfahrungen, um diese Zeiträume zu identifizieren. Eine saisonale Preishierarchie wird für einen bestimmten Zeitraum festgelegt, in dem Sie neben einer Standard-Preishierarchie bis zu fünf alternative Preishierarchien in der Anwendung konfigurieren können.

Anpassung an Einzelfälle - Hierarchieüberschreibung

In bestimmten Situationen, wie z.B. wenn ein besonderes Ereignis Ihr Geschäft beeinflusst, möchten Sie möglicherweise Ihre Preise anpassen. Dies könnte bedeuten, dass Sie Ihre gesamte strategische oder saisonale Preisgestaltung verschieben oder taktisch den Preisboden oder die Preisobergrenze für bestimmte Daten anpassen. Durch die Verwendung der Hierarchieüberschreibungsfunktion in Atomize ermöglichen wir Ihnen dies.

Massenaktualisierungen von Preisen

Unabhängig davon, ob Sie Preisüberschreibungen oder Hierarchieüberschreibungen vornehmen möchten, können Sie mehrere Daten auswählen und sie alle auf einmal aktualisieren.



Atomize Zukünftige Nachfrageeinblicke

Angesichts des Drucks auf Hotelbetreiber, die Nachfrage wieder bestmöglich zu nutzen, erweisen sich zusätzliche Einblicke in die zukünftigen Reiseabsichten der Reisenden als entscheidend. Aus diesem Grund haben Atomize-Benutzer jetzt mit der Ergänzung der TA Insights Market Insight-Daten einen tieferen Einblick in das Volumen der Reisenden, die in ihrem Markt nach Unterkünften suchen und ankommen.

Market Insight ist die einzige Lösung auf dem Markt, die eine Mischung aus aggregierten Datensätzen bietet, um Nachfrageprognosen in einer einzigen Plattform zu unterstützen. Dies ermöglicht es Benutzern zu sehen, wann und wo Kunden in Märkten buchen möchten.

Market Insight basiert auf einer einzigartigen, KI-gesteuerten Technologie, die auf Millionen von Datenquellen für Such- und Preisdaten in der oberen Verkaufstrichter, einschließlich TAs (Travel Agents), GSs (Global Distribution Systems), Flugdaten, Veranstaltungen, Feiertagen, alternativen Unterkunftsinventaren und Meta-Review-Websites, zugreift.

Erfassen Sie die Nachfrage früher im Reiseverlauf, bevor es Ihre Konkurrenz tut.

Durch die Verwendung von zukünftigen Nachfrage-Daten verstehen Atomize-Benutzer die Absichten der Reisenden besser, was ihnen hilft, die wiederkehrende Nachfrage mit den richtigen Preisen und Angeboten zu erfassen. Die revolutionären Daten am Anfang des Verkaufstrichters werden in das Atomize-Dashboard eingespeist, wodurch Atomize-Benutzer Zugang zu Buchungs- und Reiseabsichtsdaten erhalten, die benötigt werden, um die Nachfrage in unsicheren Zeiten zuverlässig vorherzusagen. Diese Einblicke in die zukünftige Nachfrage verschaffen Ihnen einen beispiellosen Vorteil gegenüber Ihrer Konkurrenz.

Identifizieren Sie Tage mit hoher Nachfrage und Marktanomalien.

Die Nachfragedaten werden zusammen mit anderen Datenquellen von Atomize verarbeitet, einschließlich sowohl historischer als auch zukünftiger Buchungsdaten, um Daten mit hohen zukünftigen Umsatzchancen zu identifizieren. Entdecken Sie frühzeitig Tage mit hoher Nachfrage und Marktverschiebungen, damit Sie zukünftige Buchungen mit den richtigen Preisen und Angeboten erfassen können, um Ihren Umsatz zu steigern.

Überwachung der Hotelbuchungsnachfrage in jedem geografischen Markt in Ihrem RMS, 365 Tage in die Zukunft

Beobachten Sie plötzliche Veränderungen in der Nachfrage nach Hotelbuchungen und Buchungsabsichten in Ihrem geografischen Hotelmarkt, kontinuierlich für 365 Tage. Eine Kalenderansicht bietet Ihnen einen klaren Überblick über den aktuellen Status Ihres Bestands. Sie kombiniert die leistungsstarken Erkenntnisse zu Tarifen, Marktnachfrage und OTB-Belegung, alles auf einen Blick.



Hotelgruppenmodul

Atomize gab im Jahr 2020 seinen Einstieg in das Hotelgruppensegment bekannt, indem es die Multi-Property-Unterstützung einführte. Das Multi-Property-Dashboard bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über Ihr Hotelportfolio, fördert proaktive Preisentscheidungen und hilft dabei, Umsatzmöglichkeiten zu identifizieren und festzustellen, welche Immobilien zuerst Maßnahmen erfordern.

Entwickelt für Hotelketten und Hotelgruppen

Entwickelt für zentrale Hotelteams und Hotelbetreiber, die Zugriff auf die Leistung ihres gesamten Hotelportfolios benötigen und/oder KPIs für bestimmte Marken überwachen müssen.

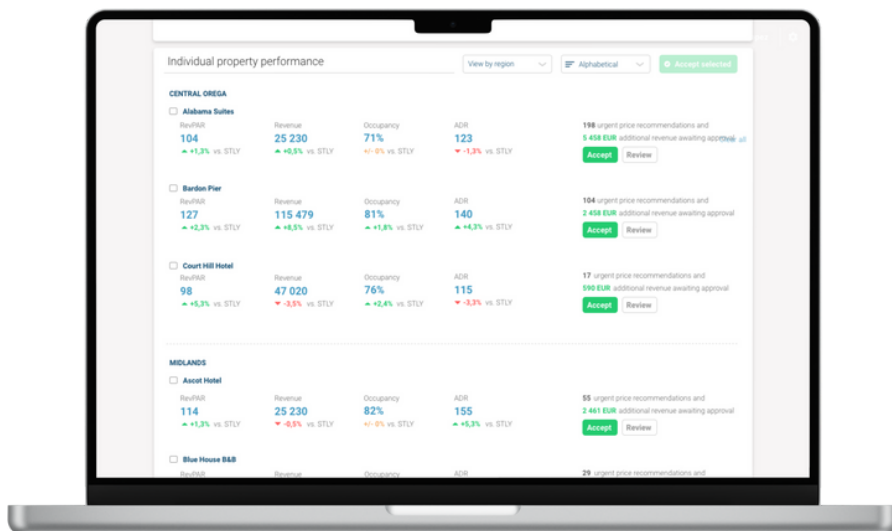
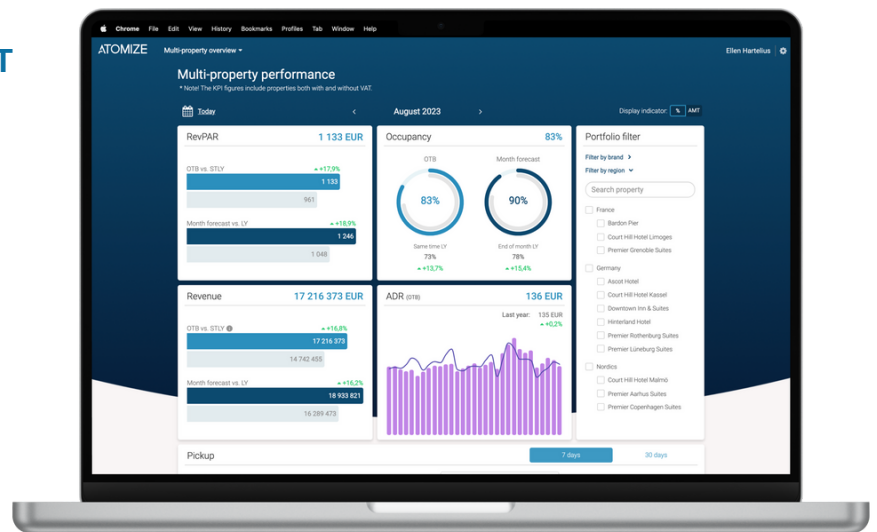
Verfolgen Sie die Gruppenleistung

Die Multi-Property-Ansicht bietet zusammengefasste KPIs für das gesamte Portfolio und ermöglicht die Erstellung und Filterung von Portfoliosegmenten basierend auf geografischen Gebieten und Hotelmarken. Vergleichen Sie leicht die Leistung einzelner Hotels oder ganzer Gruppen und wissen Sie, welche Immobilien zuerst Maßnahmen erfordern.

100 % geräteunabhängig

Wie bei allem, was Atomize entwickelt, ist auch die Unterstützung für mehrere Immobilien zu 100 % geräteunabhängig und bietet zusammengefasste KPIs für das gesamte Portfolio in Ihrer Tasche.

MEHRFACHOBJEKTÜBERSICHT



LEISTUNG DER EINZELNEN EIGENSCHAFT



Service, Schulung und Support-Dienstleistungen

Atomize strebt danach, ein weltweit führender Anbieter von Revenue Management Software zu sein und sich auf die Preisautomatisierung für Hotels zu konzentrieren. Unsere Mission dreht sich darum, erstklassige Software bereitzustellen und Hoteliers zu befähigen, die Erfahrungen ihrer Gäste zu verbessern. Um dies zu erreichen, haben wir ein erfahrenes globales Support-Team etabliert.

Das Atomize-Support-Team verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung im Gastgewerbe. Wir bieten ein vielfältiges Team, das verschiedene Zeitzonen und Sprachen abdeckt, um schnelle Unterstützung sicherzustellen. Wir bieten maßgeschneiderten Support, verstehen die einzigartigen Bedürfnisse jeder Region und jedes Hotels und bieten Lösungen und Anleitungen, um unseren Kunden zu helfen, das Beste aus unserer Software zu machen.

Schulungen können sowohl persönlich als auch online arrangiert werden, und Atomize stellt eine umfassende Wissensbasis zur Verfügung, einschließlich Video-Tutorials auf Abruf als Selbstlernoption.

Der Support ist in Deutsch, Englisch, Schwedisch, Spanisch und Französisch verfügbar. Der Support steht an Werktagen von 08:00 bis 17:00 Uhr MEZ zur Verfügung.

Wir haben das Level-III-Zertifikat für exzellenten Support von Hoteltechreport.com erhalten. 252 Atomize-Benutzer bewerten unseren Kundensupport im Durchschnitt mit 4,8 von 5 Punkten.

ATOMIZE
"A great product means nothing without great customer support, Atomize has both..." ~ Hotel Tech Report

★★★★★ 252 verified client reviews

Level III GCSC Certified

Customer Support 4.8

Verified Customer Support

VERIFIED CUSTOMER SUPPORT
HotelTechReport.com
2024



ATOMIZE Customer Knowledge Base

Go to atomize.com Submit a support ticket Sign out

Hello. How can we help you?

Search for answers

Atomize Knowledge Base

- Product Updates**
The latest feature developments and product improvements
- Frequently Asked Questions**
Find the answers to the most common questions from Atomize users
- Features and functionalities**
Here you will find an overview and description of Atomize's features and functionalities
- When onboarding is completed**
The steps to go through as a new Atomize user
- Making changes in your account**
Best practices on how to make changes in your Atomize account
- Online training videos for new users**
In this section, we provide you with multiple on-demand training videos for new Atomize users. It will help accelerate your learning as a new user.



Business Intelligence und Berichterstattung für Hotels

Verfolgen Sie die Leistungskennzahlen (KPIs) Ihres Hotels mithilfe von umfassenden Berichtsfunktionen und den neuesten Business-Intelligence-Technologien für Hotels. Treffen Sie bessere und schnellere Entscheidungen mit dynamischer Analytik für Ihr Hotel.

Wählen Sie die Lösung aus, die Ihren Anforderungen entspricht.

Atomize hat Partnerschaften mit den drei besten Business-Intelligence-Anwendungen auf dem Markt geschlossen, um die beste Lösung für jedes Hotelunternehmen zu bieten. Basierend auf Ihren Präferenzen für Berichterstattung und Analyse haben Sie die Freiheit, die Lösung auszuwählen, die Ihren Anforderungen entspricht. Dies ist Teil unseres schlanken Revenue-Management-Angebots.



Avalon bietet fortschrittliche Business Intelligence-Analysen, die Dateninseln beseitigen und die strategische Ausrichtung über kommerzielle Teams hinweg vereinheitlichen. Die Avalon-Plattform unterstützt Sie dabei, von Chaos zu Kontext zu gelangen und auf Erkenntnisse zu reagieren, um ein nachhaltiges Geschäft für Ihre Zukunft aufzubauen. [Erfahren Sie mehr >](#)



Revenue Insight ist eine Business-Intelligence-Plattform, die das Potenzial Ihrer PMS-Daten (Property Management System) freisetzt und blitzschnelle, handlungsorientierte Einblicke liefert, damit Sie selbstbewusst bessere Umsatzentscheidungen treffen können.

[Erfahren Sie mehr>](#)



Juyo Analytics ist eine Business-Intelligence-Visualisierungsplattform, die es Ihnen ermöglicht, Ihre eigenen maßgeschneiderten Dashboards und interaktiven Analysen zusammenzustellen und zu teilen, um Profitmöglichkeiten leicht zu entdecken.

[Erfahren Sie mehr>](#)



Die HoteliQ-Analytics-, Prognose- und Datenmanagementlösung bietet Ihnen die Mittel, um echte Business Intelligence für Ihr Hotel zu gewinnen und ein besseres Verständnis Ihres Unternehmens zu erlangen.

[Erfahren Sie mehr>](#)



Intgrationen

Integrieren Sie sich mit Atomize Open Two-Way API

Im Jahr 2019 veröffentlichte Atomize seine eigene Open Two-Way API, die gut mit dem Ziel in Einklang steht, Atomize für einen breiteren Markt zugänglich zu machen und die Vision zu unterstützen, zum weltweiten Marktführer bei der Maximierung der Umsätze für Hotels zu werden.

Sie eröffnet die Möglichkeit für Property Management Systeme, die über keine eigene Two-Way-API verfügen, sich mit Atomize zu integrieren.

Die Atomize-API ist über Swaggerhub.com zugänglich, eine Plattform für das Design und die Implementierung von Open APIs. Atomize steht allen PMSs offen, die noch keine Verbindung zu Atomize haben, um eine Integration anzufordern.

[Link zur Atomize-API >](#)

Vollständige Zwei-Wege-Integration

Atomize ist in einige der beliebtesten und modernsten Property Management Systeme (PMS) auf dem Markt integriert.

M E W S

 **Cloudbeds**

ORACLE

HotelTime
solutions

 **apaleo**

 **RMS**

planet

 **clock PMS+**


Nitesoft



BESUCHEN SIE UNSER PROFIL AUF



HotelTechReport



Atomize

Top Rated Revenue Management System

Reviews
258

Recommend
94%

Integrations
16

Visit Website

Read reviews

Produktmerkmale

Erfahren Sie mehr im Detail über die Produktfähigkeiten von Atomize



UNTERSTÜTZUNG FÜR MEHRERE OBJEKTE

Das Multi-Property-Dashboard ermöglicht es Ihnen, die Leistung Ihres gesamten Hotelportfolios zu überwachen, indem es Ihnen aggregierte Leistungskennzahlen (KPIs) bereitstellt



EINBLICKE IN DIE MARKTNACHFRAGE

Mithilfe von leistungsstarken Erkenntnissen aus zukünftigen Nachfragedaten, wie Flugsuchvolumen und Suchdruck, kann Atomize die Nachfrage vorhersehen. Das ermöglicht dem Hotel, proaktiv mit der Preisgestaltung zu agieren und der Konkurrenz voraus zu bleiben.



PREISAUTOMATISIERUNG

Das System aktualisiert automatisch Ihre Preise pro Zimmertyp, ohne dabei eventuelle Preisstrukturen zu beeinträchtigen. Durch die automatische Preisfestlegung stellen Sie sicher, dass Sie jederzeit optimale Zimmerpreise haben, um Ihren RevPAR zu steigern und eine erhebliche Menge Zeit zu sparen.

"Eines der Dinge, die mir an Atomize am meisten gefallen, ist, dass es nicht von Gefühlen gesteuert wird. Es basiert vollständig auf Daten und kann daher Preise ohne menschliche Annahmen oder Präferenzen in Bezug auf historische Preisgestaltung optimieren. Dies begrenzt uns normalerweise als Revenue Manager. Atomize hat fantastische Ergebnisse für uns erzielt. Alle unsere Unterkünfte nutzen die vollständige Preisautomatisierung, was bedeutet, dass wir erhebliche Mengen an Zeit sparen; ein Arbeitstag pro Woche, das heißt, mehr als 30 Stunden pro Monat."



Eric Bergsten,
Senior Revenue Manager, CIC Hospitality

Was Hoteliers über Atomize sagen



“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

Besuchen Sie die Website

Vereinbaren Sie eine Demo

Lesen Sie weitere Bewertungen auf www.hoteltechreport.com



Kundengeschichten

Hören Sie Atomize-Kunden aus der ganzen Welt, die ihre Geschichten und Erfahrungen bei der Nutzung von Atomize RMS in ihren Hotels teilen. Erfahren Sie, wie Atomize ihnen durchschnittlich mehr als 20 Stunden pro Monat gespart hat und ihren RevPAR innerhalb von 3-6 Monaten im Durchschnitt um 19 % gesteigert hat

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

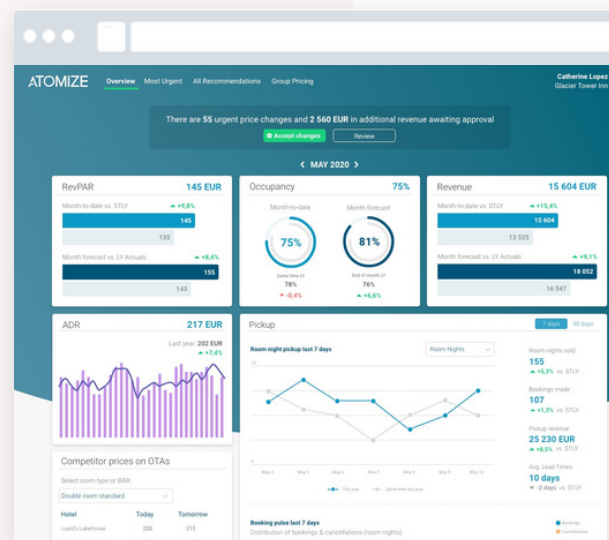


35% ADR increase: How the Arcade Hotel benefitted from automated pricing

ATOMIZE

Vereinbaren Sie eine Demo

Atomize ist eine Revenue-Management-Software der nächsten Generation, die auf dynamischer Preisgestaltung, Preisautomatisierung und zukünftigen Nachfrage-Einblicken basiert, um maximalen Umsatz zu erzielen. Atomize RMS hilft Hotels auf der ganzen Welt, ihren Umsatz zu maximieren, indem es automatisch den optimalen Preis pro Zimmertyp in Echtzeit festlegt. In mehr als 50 Ländern auf fünf Kontinenten wird Atomize von Unterkünften mit einer Kapazität von 30 bis 1250 Zimmern genutzt. Atomize ist eine schlanke Revenue-Management-Software, die für Hoteliers entwickelt wurde, die mehr mit weniger erreichen möchten.



Kontaktieren Sie uns!

Möchten Sie Kontakt mit Atomize aufnehmen? Hier finden Sie unsere Kontaktdaten:



Marco Kleiner VP of Sales

E-mail: marco@atomize.com



Rhiannon Bach Director of Sales North America

E-mail: rhiannon@atomize.com



Alexander Edström CEO

E-mail: alexander@atomize.com



Alexandra Fjällman CMO

E-mail: alexandra@atomize.com



Kajsa Johansson Partnerships

E-mail: kajsa@atomize.com

Folgen Sie uns in den sozialen Medien



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

