

NOTA DE PRENSA

Más de 300 hoteles han contratado *Amadeus Hotel Revenue Management System* desde enero

Esta solución de Amadeus permite a miles de hoteles de todo el mundo aumentar sus ingresos hasta un 8%

Madrid, 28 de septiembre de 2006: Amadeus, líder mundial en soluciones tecnológicas y de distribución para el sector de los viajes y el turismo, anuncia que más de 300 hoteles de todo el mundo han contratado su solución *Amadeus Hotel Revenue Management System* (RMS) en lo que va de año. Este producto ofrece a las cadenas y establecimientos hoteleros la información que necesitan para aplicar diferentes tarifas según el momento y cliente específico. Los hoteles que implantan esta solución suelen experimentar un aumento de los ingresos de entre el 4 y el 8%.

La existencia de múltiples canales de distribución dificulta el objetivo de cubrir las necesidades de diferentes segmentos de clientes mediante una oferta fija de habitaciones. Esta creciente complejidad está impulsando la adopción de soluciones avanzadas para la gestión de ingresos como las que comercializa Amadeus. Accor, Golden Tulip, Le Meridien, Jolly Hotels y Park Plaza han adoptado este año Amadeus Hotel RMS.

«En lo que llevamos de 2006, hemos generado un 20% más de ingresos por pernoctaciones. Por sí solo, este incremento representa varios millones de dólares, sin haber registrado cambios significativos en nuestras tasas de ocupación», señala Mohamed Yusof Hamzah, *Director of Yield Management and Business Development* de Royal Plaza en Scotts, en Singapur. Yusof prosigue: *«Se trata de aplicar mejores tarifas y eso lo podemos hacer fácilmente con Amadeus RMS».*

Riko van Santen, *Director of Electronic Distribution & Information Technology* de Golden Tulip Hospitality Group, también expresó su satisfacción con la solución: *«En Golden Tulip creemos en las alianzas con especialistas del sector. Amadeus cuenta con un equipo de profesionales que trabaja estrechamente con nuestros hoteles para garantizar que el sistema evolucione de acuerdo a nuestras necesidades concretas».*

Amadeus Hotel RMS es una potente herramienta de apoyo a la toma de decisiones que optimiza los ingresos de cada habitación disponible (RevPAR) suministrando al establecimiento información sobre el rendimiento y previsiones sobre la demanda. Amadeus Hotel RMS ofrece más de 250 formatos de informe distintos y personalizados, entre ellos rendimiento por canal de distribución, país de origen y clase de habitación. Esta solución prevé la demanda futura con una precisión inigualable, mediante un software avanzado que «aprende» de la experiencia para ir mejorando las previsiones de demanda. La información sobre rendimiento y las previsiones se combinan para ayudar a los hoteleros a fijar el precio que generará el RevPAR más alto. Se pueden definir reglas de negocio (por ejemplo, precio mínimo de venta o estancia mínima) para un único establecimiento, toda una cadena o un conjunto de establecimientos.

«La gestión de ingresos es un elemento esencial de la oferta tecnológica de Amadeus para el sector hotelero», destaca Antoine Medawar, *Managing Director* de Amadeus Hospitality Business Group, *«y un número creciente de hoteles están percibiendo la necesidad de implantar un único paquete de soluciones integradas en el que los sistemas de gestión y de ingresos del establecimiento trabajen en estrecha colaboración con las soluciones de reserva y distribución. Eso es lo que propone Amadeus».*

Notas a redactores

Amadeus es el socio tecnológico preferente para proveedores, distribuidores y compradores de productos de viaje. La compañía ofrece soluciones de distribución, de gestión y de venta que ayudan a los clientes a adaptarse, crecer y triunfar en el cambiante mercado de los viajes. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, empresas de alquiler de coches, compañías ferroviarias, líneas de ferry, líneas de crucero, empresas de seguros y touroperadores), distribuidores de productos turísticos (agencias de viajes) y compradores de viajes (empresas y viajeros). Las soluciones de la compañía se agrupan en cuatro categorías: Distribución & Contenido, Ventas & Comercio Electrónico, Gestión Empresarial y Servicios & Consultoría.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales y márketing), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires y Bangkok. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes en 76 países que cubren más de 215 mercados. La compañía es propiedad de WAM Acquisition, cuyos accionistas son BC Partners, Cinven, Air France, Iberia y Lufthansa. En todo el mundo, Amadeus cuenta con casi 6.700 empleados de 95 nacionalidades. En el ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2005, los ingresos de Amadeus ascendieron a 2.418,3 millones de euros.

Si desea más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com.

Datos de contacto

Corporate & Marketing Communication
Tel.: +34 91 582 0160
Fax: +34 91 582 0188
E-mail: externalcommunication@amadeus.com

Sofía García/Loli Santamaría
Grupo Albión
Tel: +34 91 531 23 88
e-mail: sgarcia@grupoalbion.net/
lsantamaria@grupoalbion.net