



HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.

Mayo 2.016

15 de Mayo de 2.016



HowTo



Cómo operar con segmentos de Mercado.

SEGMENTO.

Sin querer crear polémica uno de los criterios válidos de lo que es **SEGMENTO**, podría ser el tipo de **CLIENTE** que se hospeda en el Hotel, de igual forma le podríamos llamar **CANAL** a por donde vienen los huéspedes del Hotel.

Si nos guíamos por las normas que rigen al USALI (Uniform System of Account for Lodging Industry), podría ser el método a emplear para hacer un buen análisis de nuestro Hotel.

Vea un ejemplo en:

<http://www.classone.es/LVDE/Ccc/395a/con-202-395a-RITZ2x-201-20020301-1113.htm>

Enlace cambiado a:

<http://www.classone.es/old/LVDE/Ccc/395a/con-202-395a-RITZ2x-201-20020301-1113.htm>

Continuar

HowTo



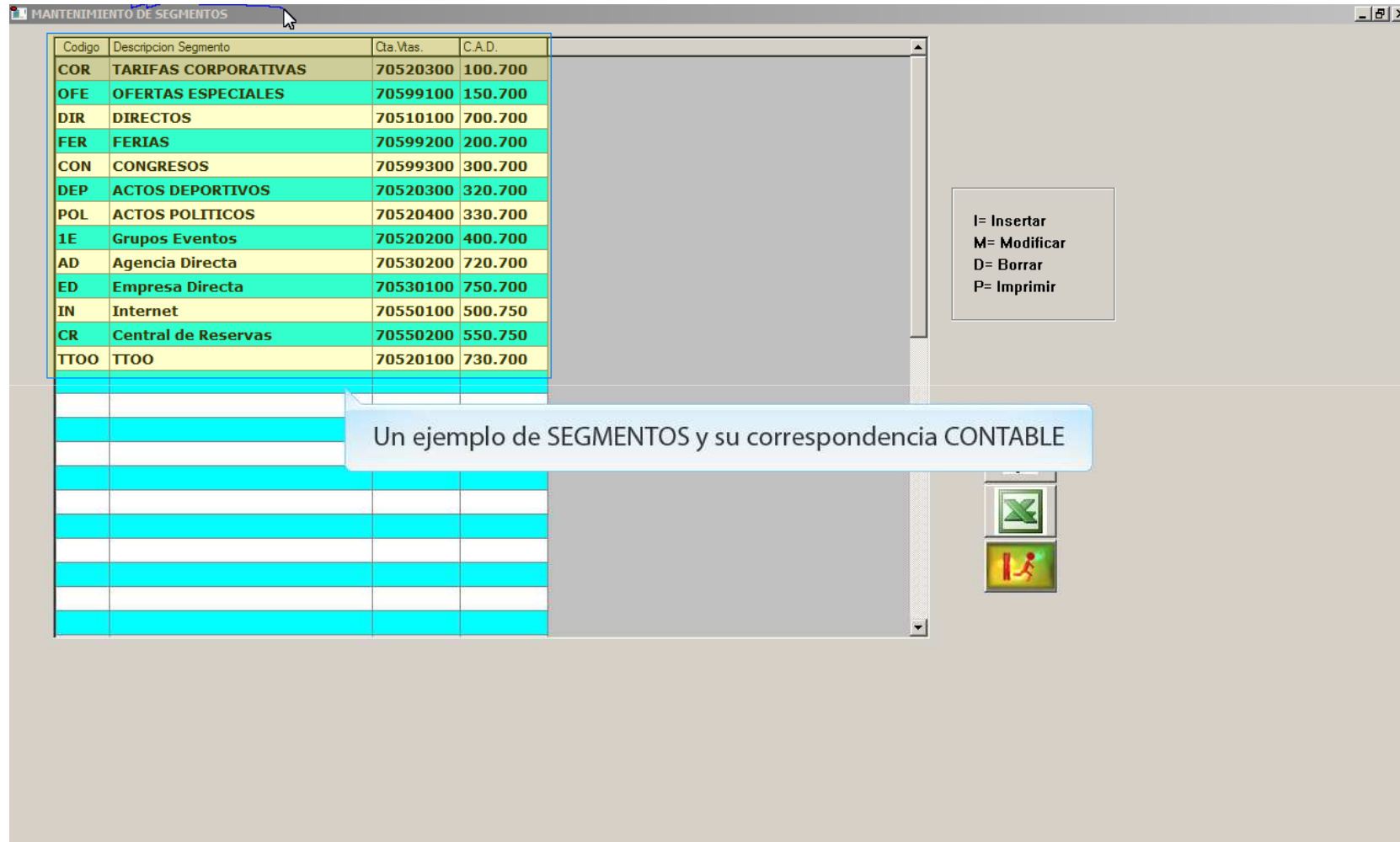
Cómo operar con segmentos de Mercado.

Pasos a Seguir:

1. Definir los SEGMENTOS de MERCADO que vamos a UTILIZAR. (opción .A.8).
2. Asociar a las TARIFAS de PRECIOS, el SEGMENTOS más afin a cada uno de los PRECIOS. (Opción .A.1.1.)
3. Diferentes apartados relacionados con SEGMENTOS.
 - 3.1. (Opción .C.C.) Previsión de Ventas sobre Reservas
 - 3.2. (Opción .E.8.3.) Estudios de Producción por Segmentos de Mercado.
 - 3.3. (Opción .E.8.4.) Estudios de Producción por Canales / Segmentos de Mercado.

HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.



MANTENIMIENTO DE SEGMENTOS

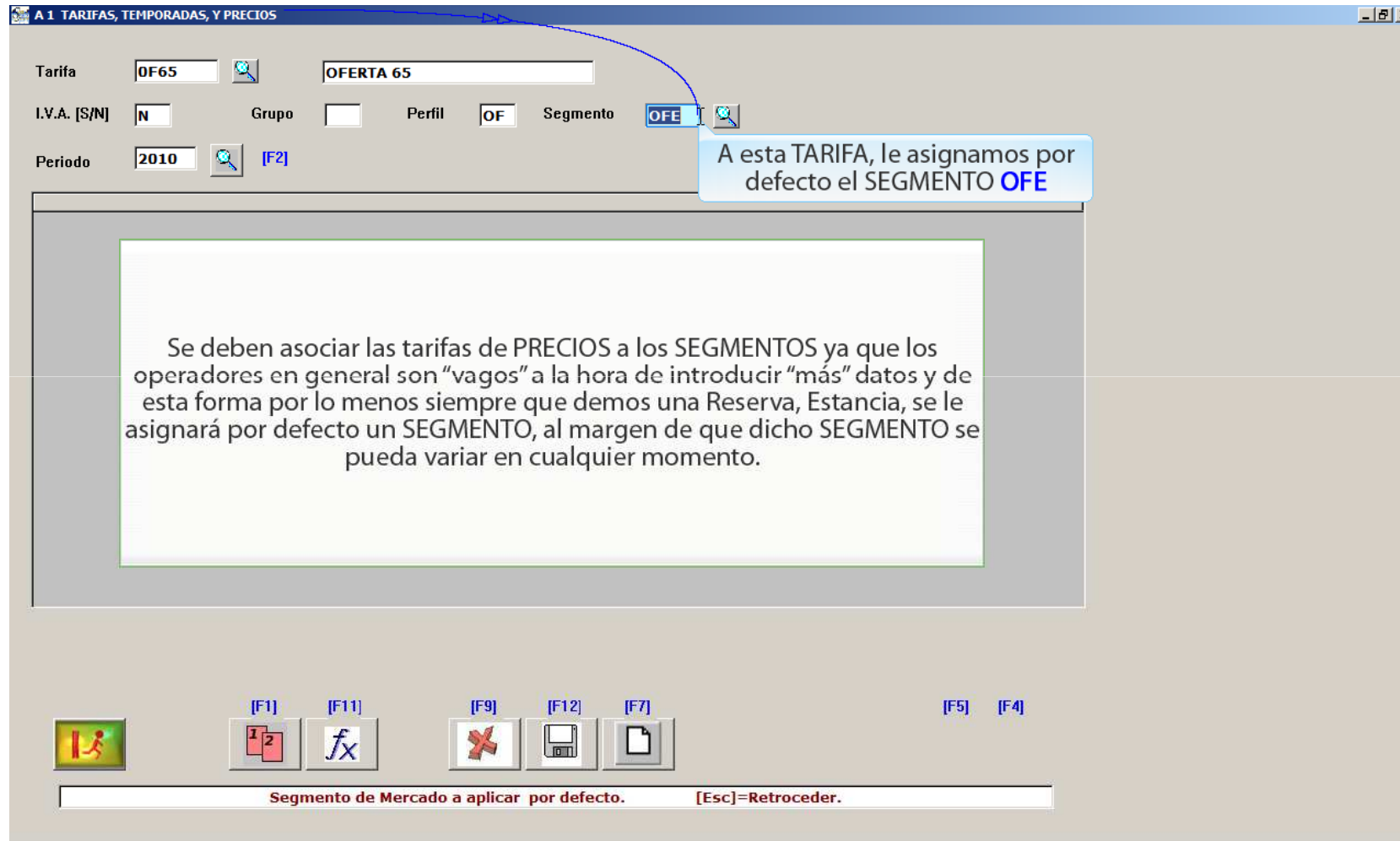
Codigo	Descripcion Segmento	Cla. /Mas.	C.A.D.
COR	TARIFAS CORPORATIVAS	70520300	100.700
OFE	OFERTAS ESPECIALES	70599100	150.700
DIR	DIRECTOS	70510100	700.700
FER	FERIAS	70599200	200.700
CON	CONGRESOS	70599300	300.700
DEP	ACTOS DEPORTIVOS	70520300	320.700
POL	ACTOS POLITICOS	70520400	330.700
1E	Grupos Eventos	70520200	400.700
AD	Agencia Directa	70530200	720.700
ED	Empresa Directa	70530100	750.700
IN	Internet	70550100	500.750
CR	Central de Reservas	70550200	550.750
TTOO	TTOO	70520100	730.700

Un ejemplo de SEGMENTOS y su correspondencia CONTABLE

I= Insertar
M= Modificar
D= Borrar
P= Imprimir

HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.



A 1 TARIFAS, TEMPORADAS, Y PRECIOS

Tarifa

I.V.A. [S/N] Grupo Perfil Segmento

Periodo [F2]

A esta TARIFA, le asignamos por defecto el SEGMENTO OFE

Se deben asociar las tarifas de PRECIOS a los SEGMENTOS ya que los operadores en general son "vagos" a la hora de introducir "más" datos y de esta forma por lo menos siempre que demos una Reserva, Estancia, se le asignará por defecto un SEGMENTO, al margen de que dicho SEGMENTO se pueda variar en cualquier momento.

[F1] [F11] [F9] [F12] [F7] [F5] [F4]

Segmento de Mercado a aplicar por defecto. [Esc]=Retroceder.

HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.



1.1 CARGA DE RESERVAS

Titular: SABARIZ TORRE, JAVIER C.I.F.: 33555444T N.Tarjeta: 201-4299

Confirmada S/N: [S] N Matrícula: [06-07-2010] Full Credit: [N] N Cond. Especiales: [] [X]

Entrada / Salida: Fecha: [06-07-2010] Hora: [] Tipo / Cantidad: Tipo Hab.: [] Cantidad: [1] Canal / Segmento: Canal: [A] Segmento: []

Datos Habitación: Tipo: [] ALT: [] Nro. Hab.: [] Ocupación: [] Regimen: [] Pax: [] Pex: [] Men: [] Cuna: [] Precio[H]: [] Precio[R]: []

Huespedes: Emp: [] Nombre: [] Pais: [] D.N.I. / Pasaporte: []

Observaciones Especiales: DAR HABITACION CERCA SALIDA, NO PASAR LLAMADAS, MANDAR FACTURA A LA EMPRESA

Observaciones Generales: DARLE BIEN DE COMER, SIN SAL NI GRA

Introduzca el CODIGO de TARIFA. [F3]=Sus Tarifas [F4]= Resto Tarifas.

1.1 CARGA DE RESERVAS

Titular: SABARIZ TORRE, JAVIER C.I.F.: 33555444T N.Tarjeta: 201-4299

Confirmada S/N: [S] N Matrícula: [06-07-2010] Full Credit: [N] N Cond. Especiales: [] [X]

Entrada / Salida: Fecha: [06-07-2010] Hora: [] Tipo / Cantidad: Tipo Hab.: [] Cantidad: [1] Canal / Segmento: Canal: [A] Segmento: [DIR]

Datos Habitación: Tipo: [] ALT: [] Nro. Hab.: [] Ocupación: [] Regimen: [] Pax: [] Pex: [] Men: [] Cuna: [] Precio[H]: [] Precio[R]: []

Huespedes: Emp: [] Nombre: [] Pais: [] D.N.I. / Pasaporte: []

Observaciones Especiales: DAR HABITACION CERCA SALIDA, NO PASAR LLAMADAS, MANDAR FACTURA A LA EMPRESA

Observaciones Generales: DARLE BIEN DE COMER, SIN SAL NI GRA

Introduzca el % de DESCUENTO a Aplicar en Factura. [Esc]= Retroceder.

1.1 CARGA DE RESERVAS

Titular: SABARIZ TORRE, JAVIER C.I.F.: 33555444T N.Tarjeta: 201-4299

Confirmada S/N: [S] N Matrícula: [06-07-2010] Full Credit: [N] N Cond. Especiales: [] [X]

Entrada / Salida: Fecha: [06-07-2010] Hora: [] Tipo / Cantidad: Tipo Hab.: [] Cantidad: [1] Canal / Segmento: Canal: [A] Segmento: [DIR]

Datos Habitación: Tipo: [] ALT: [] Nro. Hab.: [] Ocupación: [] Regimen: [] Pax: [] Pex: [] Men: [] Cuna: [] Precio[H]: [] Precio[R]: []

Huespedes: Emp: [] Nombre: [] Pais: [] D.N.I. / Pasaporte: []

Observaciones Especiales: DAR HABITACION CERCA SALIDA, NO PASAR LLAMADAS, MANDAR FACTURA A LA EMPRESA

Observaciones Generales: DARLE BIEN DE COMER, SIN SAL NI GRA

Introduzca el CODIGO de TARIFA. [F3]=Sus Tarifas [F4]= Resto Tarifas.

1.1 CARGA DE RESERVAS

Titular: SABARIZ TORRE, JAVIER C.I.F.: 33555444T N.Tarjeta: 201-4299

Confirmada S/N: [S] N Matrícula: [06-07-2010] Full Credit: [N] N Cond. Especiales: [] [X]

Entrada / Salida: Fecha: [06-07-2010] Hora: [] Tipo / Cantidad: Tipo Hab.: [] Cantidad: [1] Canal / Segmento: Canal: [A] Segmento: [OF70]

Datos Habitación: Tipo: [] ALT: [] Nro. Hab.: [] Ocupación: [] Regimen: [] Pax: [] Pex: [] Men: [] Cuna: [] Precio[H]: [] Precio[R]: []

Huespedes: Emp: [] Nombre: [] Pais: [] D.N.I. / Pasaporte: []

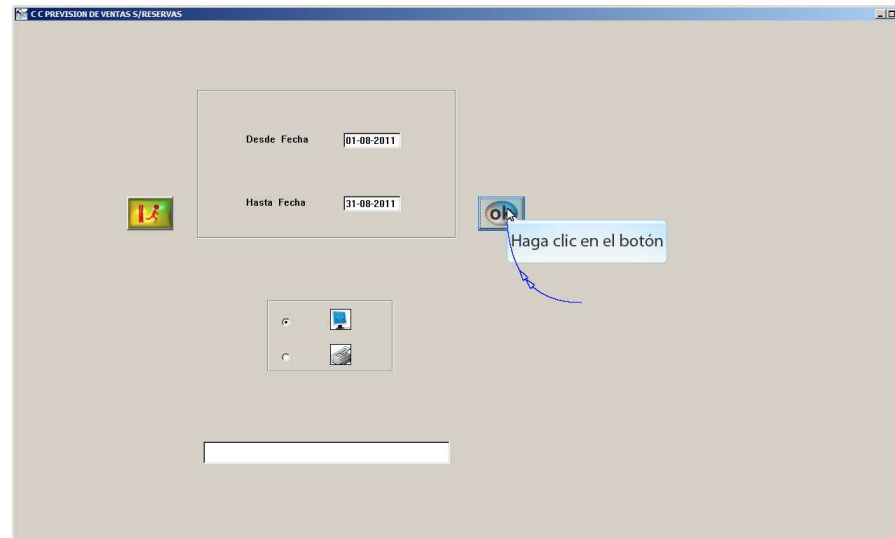
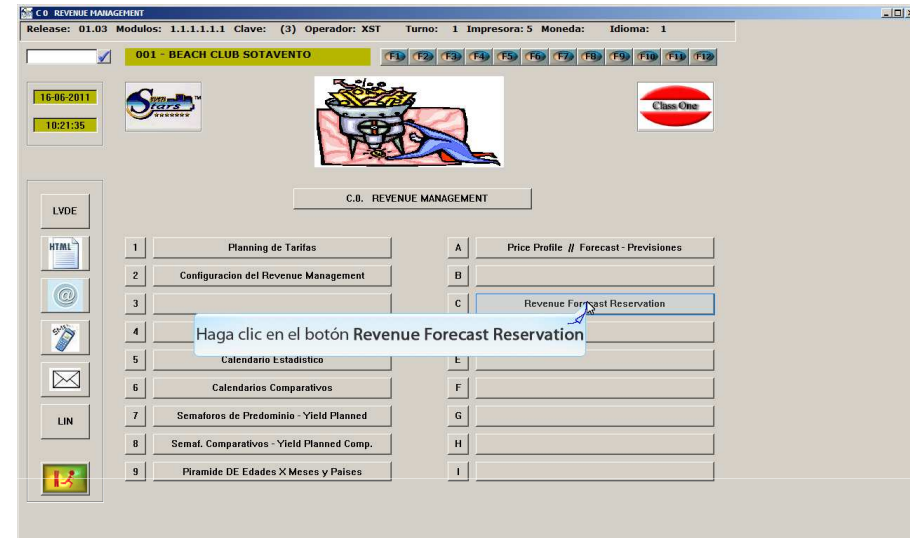
Observaciones Especiales: DAR HABITACION CERCA SALIDA, NO PASAR LLAMADAS, MANDAR FACTURA A LA EMPRESA

Observaciones Generales: DARLE BIEN DE COMER, SIN SAL NI GRA

Introduzca el % de DESCUENTO a Aplicar en Factura. [Esc]= Retroceder.

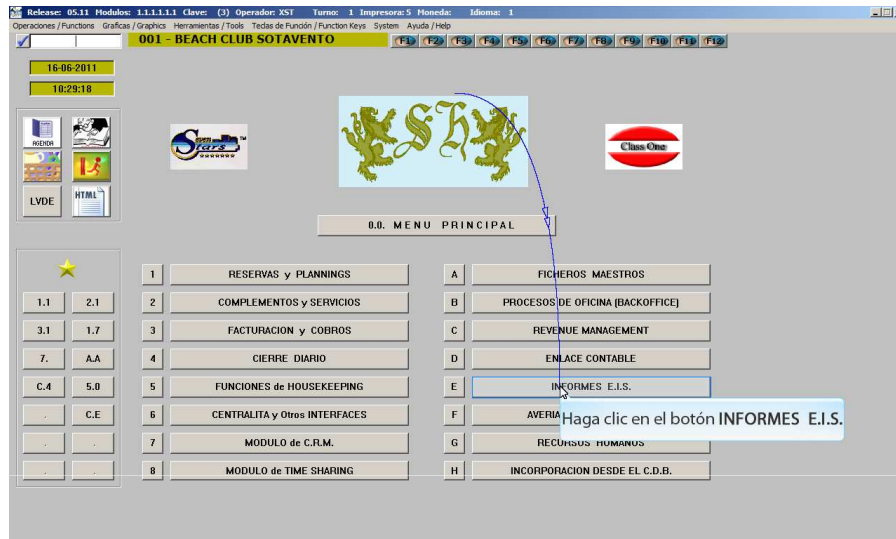
HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.



HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.



0.0 MENU PRINCIPAL

1	RESERVAS y PLANNINGS	A	FICHEROS MAESTROS
2	COMPLEMENTOS y SERVICIOS	B	PROCESOS DE OFICINA (BACKOFFICE)
3	FACTURACION y COBROS	C	REVENUE MANAGEMENT
4	CIERRE DIARIO	D	ENLACE CONTABLE
5	FUNCIONES de HOUSEKEEPING	E	INFORMES E.I.S.
6	CENTRALITA y Otros INTERFACES	F	AVERIA
7	MODULO de C.R.M.	G	RECURSOS HUMANOS
8	MODULO de TIME SHARING	H	INCORPORACION DESDE EL C.D.B.



E.8. ESTUDIOS de PRODUCCION

1	Por TARIFAS de PRECIOS	A	GRAFICA de Resultados por TARIFAS
2	Por CANALES	B	CANALES Top-10 / Bottom-10
3	Por SEGMENTOS de MERCADO	C	GRAFICA de Resultados por SEGMENTOS
4	Por CANALES / S		
5	Por TIPOS de CLIENTE		
6	Por PAISES	F	
7		G	
8	Por Nro. de HABITACION	H	ESTADISTICA DIARIA de COMIDAS
9		I	



E.0. E.I.S. Executive Information System

1	RATIOS de OCUPACION/PRODUCCION	A	GRAFICA de OCUPACION (Formato HTML)
2	DIARIO de OCUPACION	B	GRAFICA de OCUPACION DIARIA
3	OCUPACION por AGENCIAS/EMPRESAS	C	GRAFICA de OCUPACION MENSUAL
4	OCUPACION/PRODUCCION AGENCIAS/EMPRESAS	D	GRAFICA de ESTACIONALIDAD SEMANAL
5	OCUPACION/PRODUCCION por PAISES	E	
6	FRECUENCIA OCUPACION p/DIA SEMANA	F	RESUMEN de OCUPACION ANUAL
7	DIARIOS de PRODUCCION	G	EVOLUCION 5 ULTIMOS PERIODOS
8	ESTUDIOS de PRODUCCION	H	
9			

HowTo



Cómo operar con segmentos de Mercado.

ESTUDIOS de PRODUCCION por SEGMENTOS

Período.1
Desde Fecha: 01-05-2011
Hasta Fecha: 31-05-2011

Período.2
Desde Fecha: 01-05-2010
Hasta Fecha: 31-05-2010

Haga clic en el botón

ESTUDIOS de PRODUCCION por SEGMENTOS

Período.1
Desde Fecha: 01 05 2011
Hasta Fecha: 31-05-2011

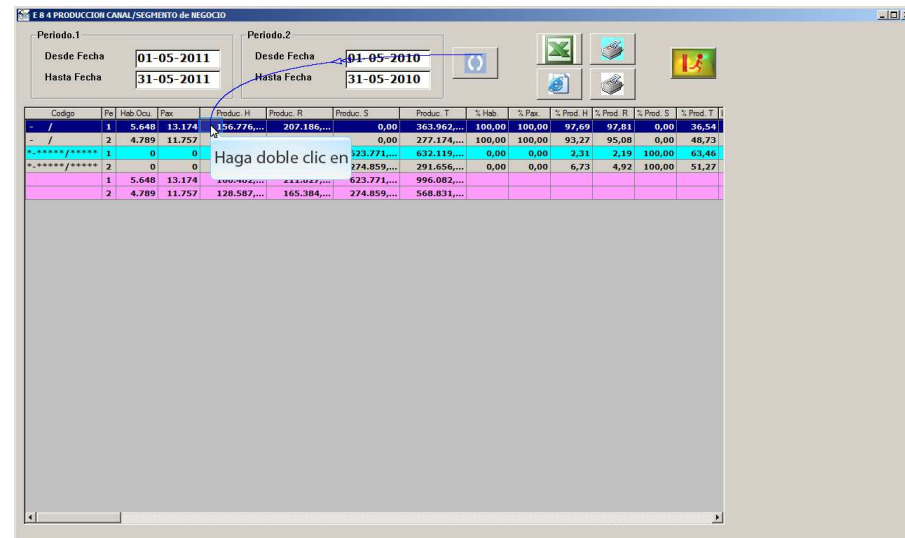
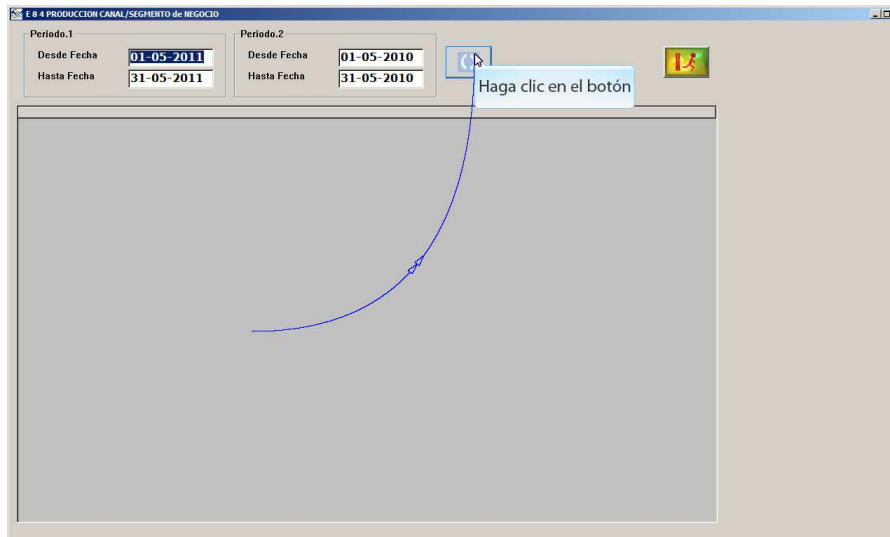
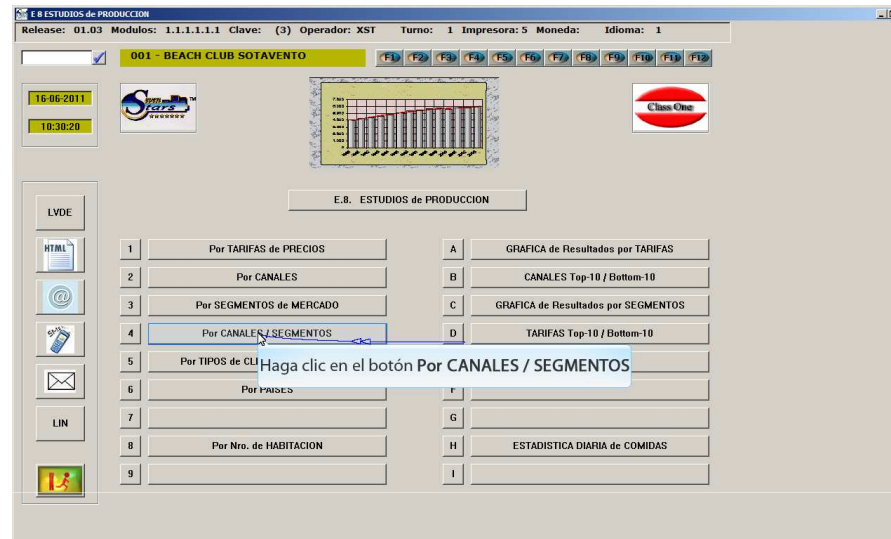
Período.2
Desde Fecha: 01 05 2010
Hasta Fecha: 31-05-2010

	Codigo	Nombre	te	Hab. Ocu.	Pax	Produc. H	Produc. R	Produc. S	Produc. T	% Hab.	% Prod. H	% Prod. R	%
1			1	5.648	13.174	156.776,...	207.186,...	0,00	363.962,...	100,00	97,69	97,81	
2			2	4.789	11.757	119.935,...	157.239,...	0,00	277.174,...	100,00	93,27	95,08	
3	*****		1	0	0	3.705,95	4.641,39	623.771,...	632.119,...	0,00	2,31	2,19	
4	*****		2	0	0	8.652,75	8.144,75	274.859,...	291.656,...	0,00	6,73	4,92	
5			1	5.648	13.174	160.482,...	211.827,...	623.771,...	996.082,...				
6			2	4.789	11.757	128.587,...	165.384,...	274.859,...	568.831,...				

Seleccione

HowTo

Cómo operar con segmentos de Mercado.





Disclaimer

El presente informe/documento es estrictamente confidencial y de uso interno de la Sociedad, y no podrá ser entregado, ni permitirse el acceso a terceros o hacer referencia al mismo en comunicaciones sin nuestro consentimiento previo por escrito.

Este documento ha sido preparado con fines exclusivamente informativos (nunca con carácter contractual) y refleja una serie de observaciones de carácter general sobre Class One.

Class One no acepta ningún tipo de responsabilidad frente a la Sociedad ni frente a ningún tercero como consecuencia de las decisiones o acciones que pueden ser adoptadas por la Sociedad basándose en el contenido de este documento.

En caso de contradicción o conflicto entre la versión electrónica y el documento físico, prevalecerá el documento físico.