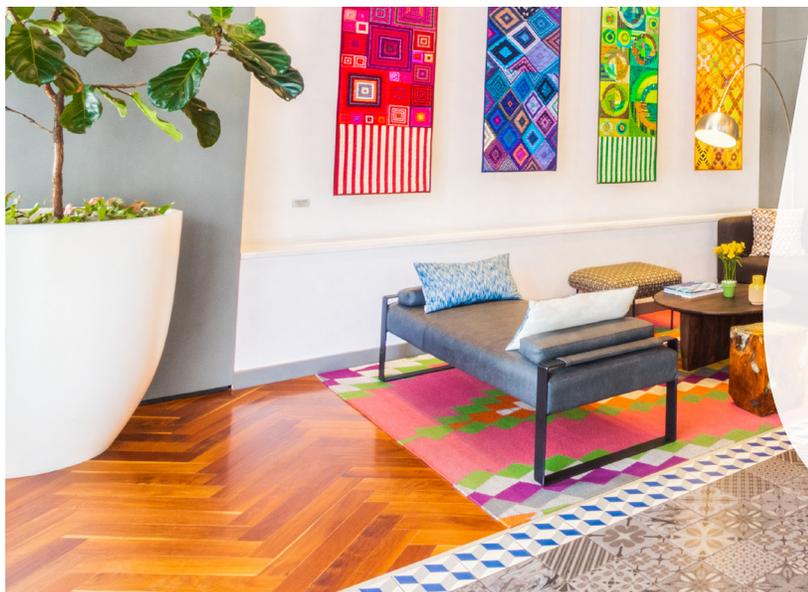


# BI Demand 360

## Estudio Práctico



“ Desde que utilizamos Demand360, los reportes que obtenemos son un excelente complemento para tomar decisiones cada día.”

Doris Bucaro: Revenue Manager  
Hyatt Centric Guatemala

### Ajusta tu estrategia a tiempo real usando la única solución en el mercado con datos de previsión de la demanda

Ciudad de Guatemala aloja algunas de las marcas hoteleras internacionales líderes a nivel mundial, además de muchos actores claves a nivel local. Como resultado, este panorama dificulta que hoteles puedan mantenerse en el liderazgo. Hyatt Centric Guatemala se planteó cómo hacer frente y adaptarse a este entorno competitivo. Previamente, el personal utilizaba y se basaba en su experiencia profesional y herramientas propias para la toma de decisiones estratégicas. Con el objetivo de dar un paso más adelante, el Hyatt Centric decidió probar la solución de Amadeus, Business Intelligence Demand360.

### ¿Por qué la solución Business Intelligence Demand360 de Amadeus?

#### Adáptate y reacciona a los cambios del mercado

Antes de implementar la solución de Amadeus Business Intelligence Demand360, el hotel se enfrentaba a problemas para justificar con seguridad cualquier cambio en su estrategia de ingresos y fijación de precios. A través del análisis de datos de las previsiones de la demanda, el Hyatt Centric puede, a tiempo real, y de una forma eficiente, adaptarse a los cambios en las previsiones y optimizar el uso de sus canales de distribución. La Revenue Manager del hotel, Doris Bucaro, avala la contribución de Demand360 a los exitosos resultados durante 2019.

#### Atraer mas clientes corporativos

Bucaro revisa los reportes de Demand360 hasta cuatro veces al día, y dice que la solución ahora le permite “ajustar la estrategia basándose en datos reales, con resultados positivos”. Bucaro destaca el segmento corporativo como buen ejemplo de esto. Gracias a Demand360, puede actuar entendiendo cuáles son los periodos en los que los hoteles competidores tienen mayor ocupación. Teniendo conocimiento de los clientes corporativos que tienen en común, Bucaro puede usar estas previsiones para hacer ajustes, creando una oferta más atractiva para este segmento de clientes y atraer un mayor volumen de negocio.

Con respecto a Septiembre 2018, el hotel ha:

Aumentado el ingreso por habitación disponible:



Aumentado la ocupación:



