

Sistemele de divertisment hotelier, de la lux la necesitate

Text de Elena Bănulescu

Într-un mediu competițional din ce în ce mai accentuat, specific unei economii de piață, elementele de valoare adăugată oferite clientului fac de multe ori diferență. În categoria acestor servicii de plus valoare se includ și sistemele Pay TV sau multimedia, specifice mediului hotelier, care, grație tehnologiei avansate, încep să devină din ce în ce mai accesibile și locațiilor mici. În ce constau aceste sisteme, care sunt costurile pe care le presupun, care sunt avantajele pe care le oferă, tendințele de pe piață, precum și atenționările speciale ce trebuie avute în vedere, am aflat de la patru dintre cei mai importanți furnizori de pe piață.

Pay attention on TV

Domnul Nicu Tarnea, Executive Manager la firma Hotel Entertainment Systems, oferă o definiție foarte clară a sistemelor de divertisment: "Sistemele de divertisment pot fi non-interactive sau interactive. Soluțiile non-interactive sunt bazate doar pe codarea canalelor TV sau a conținutului licențiat și posibilitatea decodării acestui conținut doar după ce s-a efectuat plata acestui tip de serviciu. Acesta este cel mai simplu sistem, deoarece nu implică foarte multe echipamente și modificări majore ale infrastructurii, nefiind prezentă partea de pagini și meniuri

interactive. Acest gen de soluție este în general preplătită, iar pe piața românească este oferită doar de către sistemul Smoovie.

Soluțiile interactive în schimb, pe lângă funcția clasică de canale TV plătite sau filme plătite, oferă o gamă largă de servicii destinate utilizării în domeniul hotelier, cum ar fi: soluția de informare multilingvă (poate cuprinde diverse informații referitoare la hotel, restaurant, zona turistică etc.), soluție completă de servicii hoteliere (mesaj de întâmpinare personalizat, vizualizare a facturii în orice moment, room service interactiv, serviciu de mesaje între recepție și cameră, serviciu de deșteptare), canale TV cu plată, firme licențiate cu plată, Video on Demand, jocuri, soluții Internet on Screen (afișarea unui browser web pe ecranul televizorului pentru navigarea fără ajutorul laptop-ului). Pentru aceste soluții interactive există mai mulți producători pe piață."

Daniel Dorofte, Director Vânzări la firma Icco Systems, punctează avantajele specifice ale unui sistem de divertisment interactiv: "Sunt disponibile programe TV în sistem Pay TV (difuzare de programe plătite, care încep la anumite ore, prestabilite) sau Video on Demand (oaspetele își selectează oricând orice film din lista disponibilă, pe care îl vizualizează cum dorește, ca și când ar avea un sistem Home Cinema propriu în camera de hotel). De asemenea, sunt disponibile pachete audio extrem de diverse, care acoperă orice gamă de preferințe și care se pot selecta de către oaspetele hotelului. Toate acestea sunt posibile prin televizorul din camera și sistemul complex "din spatele

lui". Există posibilitatea de a introduce și un MP4 Player propriu și de a asculta muzica proprie. Sistemul este interfațat cu soft-ul hotelier, astfel că după check-in TV-ul pornește cu un "welcome screen" pe care apare numele clientului hotelului, urarea de bun venit și câteva informații generale (room service, servicii disponibile în hotel ș.a.)." Așadar, "dacă un sistem Pay TV este un ansamblu de componente conectate într-o rețea de distribuție a serviciilor de televiziune, cu scopul de a permite codarea și recodarea "la cerere, contra cost" a conținutului anumitor programe TV, deci un sistem non-interactiv de televiziune, un sistem complet multimedia este în mod necesar un sistem de televiziune interactiv, care permite nu numai oferirea de servicii Pay TV, ci și mult mai multe servicii pentru creșterea gradului de confort al oaspetilor, dar și pentru creșterea eficienței activității personalului hotelier. Printre aceste alte servicii, reamintim: mesaje individuale sau colective, room service, web radio, filme, muzica, stiri sau jocuri "la cerere", serviciul de trezire la o anumită oră, serviciul de alarmare publică în caz de incendiu, servicii de informare meteo, servicii de verificare a facturii care urmează a fi primită din partea hotelului, inclusiv accesarea anumitor mesaje comerciale, de reclamă", încheie Dr. Ing. Adrian Voinu, CEO&Partner la Arvo Group, această încercare de definire a unor sisteme complexe, importante pentru activitatea hotelieră de calitate.

Evoluție, concepte, tendințe

Menționăm anterior că cele mai simple sisteme de divertisment sunt sistemele non-interactive, numite și Pay TV, care necesită achiziția de către hotelierii ale unor echipamente adiționale hard - DVD Player conectat pe un modulator, care transmite pe un program un film doar la cerere, când se transmite cererea canalul devenind, în camera respectivă, din criptat în necriptat, deci sistemul presupune un element care permite decriptarea și o modalitate de a fi comandat la distanță - și, uneori, un control software.

Avantajele unui astfel de sistem? Permite vizualizarea filmelor de tip adult, fără ca oaspetele să fie pus în situația jenantă de a comanda filmul unei persoane fizice la recepție, întrucât există un operator automat în centrala telefonică, costurile sunt la jumătate față de sistemele complexe interactive, nu sunt utilizate televizoare speciale, se implementează rapid și nu necesită modificări în structura de telecomunicații a hotelului.

Dar și dezavantajul este de luat în calcul, sistemul nepermițând alte funcții media, nici măcar mesajul



solicitate pe piața românească de hotelurile de 2 și 3 stele, ne menționează furnizorii de astfel de soluții de divertisment intervievați.

Sistemele complexe interactive sunt, în schimb, cele care oferă in-room entertainment-ul prin filme, muzică ș.a. la cerere, dar și prin internet de mare viteză în camera de hotel, tendință remarcată în ultimii ani nu numai pe piața internațională, ci și pe cea internă. Acestea necesită infrastructura care să permită comunicații rapide în format analog/digital, eventual, de protocol TCPIP, produse hardware și software care să le gestioneze eficient, interfațate la sistemul de property management. Internetul de mare viteză în camerele de hotel este o soluție profitabilă și, totodată, permite oferirea pachetelor speciale pentru clienții fideli.

Evoluția în plan tehnologic a sistemelor de divertisment a cunoscut două etape de-a lungul timpului, menționează Dr. Ing. Adrian Voinu, CEO & Partner al Arvo Group, primul pas constând în trecerea de la sistemele analogice la cele digitale, iar în etapa a doua s-a trecut la sistemele digitale de tip IP, care presupun utilizarea unei infrastructuri unice, de tip rețea locală (telefon, televizor, internet, video, audio).

Avantajele majore ale acestor sisteme digitale de tip IP sunt reducerea cheltuielilor în realizarea infrastructurii locale, precum și monitorizarea și mentenanța de la distanță, fără a mai lua în calcul și aducerea de venituri suplimentare, inclusiv prin fidelizarea clienților care se simt ca acasă, prin creșterea gradului de confort al serviciilor turistice din locația respectivă.

Domnul Nicu Tarnea, de la firma Hotel Entertainment Systems, întărește afirmațiile domnului Adrian Voinu: "Momentan, tendințele din piața internă sunt de trecere de pe infrastructura coaxială - analogică, pe cea ethernet, digital IP, pentru a putea beneficia și de calitatea superioară a imaginii TV." Tot domnul Tarnea ne informează: "Pe piața externă însă, sunt în dezvoltare și în teste finale soluții digitale pe infrastructura coaxială, soluții care vor putea aduce pe ecrane standardul HDTV, pentru soluții de înaltă definiție. Compania noastră va putea oferi la finele acestui an această soluție."

Sistemele digitale de tip IP înseamnă televiziune interactivă, internet de mare viteză în camere, dar și sisteme pentru sălile de conferințe, deci un sistem complex de Hotel Entertainment, așa cum îl definește reprezentantul Icco Systems.

Internetul de mare viteză în sălile de conferințe este, pe lângă necesar, și profitabil, domnul Voinu recomandând chiar hotelierilor să nu-l ofere gratuit, iar dacă totuși vor să-l ofere pro bono clienților, să le impună fie o perioadă limitată ca timp de utilizare, fie o capacitate maximă de download. Este nevoie în această situație și de un soft de urmărire, deci este necesar un server de gestiune, interfațabil cu sistemul de property management. Domnul Adrian Moreanu, Sales Manager la firma Davivo, întărește spusele domnului Voinu: "Așa cum telefonul și televizorul în cameră au devenit de mult indispensabile, accesul la internetul de mare viteză în camere sau zonele publice a devenit o necesitate, generând noi venituri managerilor de hotel."

O altă tendință a pieței remarcată de Dr. Ing. Adrian Voinu de la Arvo Group o constituie informarea video în zonele publice ale hotelului pentru evenimentele în curs de desfășurare sau care se vor desfășura în viitor în sălile de conferințe. Sistemele necesare permit modificarea foarte simplă, la nevoie, a conținutului afișat pe ecran (temă, sponsor, probleme dezbătute etc.), dar și imagine de calitate, asigurând o informare modernă și eficientă a publicului din hotel. Un astfel de sistem permite, în lipsa activității în sălile de conferințe ale hotelului, prezentarea de reclamă proprie sau pentru terți, aceasta din urmă generând altă categorie de venituri suplimentare hotelurilor.

Tot ca tendință, domnul Adrian Voinu mai surprinde "aparitia pe piață a unor sisteme mai simple, capabile să ofere o funcționalitate redusă, dar cu posibilitatea de a lucra inclusiv

cu televizoare de tip obișnuit și fără a avea nevoie de rețele de comunicații bidirectionale, aceste sisteme fiind solicitate de hoteluri de 3 și 4 stele care își doresc servicii de Pay TV, dar care nu-și permit sisteme foarte complexe și implicit, mai scumpe". În ceea ce privește evoluția sistemelor de divertisment pe piața românească, domnul Adrian Voinu ne povestește: "În general, sistemele de tip Pay TV și multimedia au fost cerute cu precădere în România de hoteluri care aparțin marilor lanțuri hoteliere. Pe măsură ce tehnologia a avansat, hotelurile din marile lanțuri hoteliere, de 5 și 4 stele, au acces la sisteme multimedia, iar hotelurile de 3 stele au integrat și ele soluții de tip Pay TV. În prezent însă, tot mai multe hoteluri noi, de 5 și 4 stele, chiar și de 3 stele, care nu sunt parte sau afiliate la lanțuri hoteliere, au optat pentru achiziționarea acestor sisteme de televiziune hotelieră", gratie, considerăm noi, atât nevoii de a lua în calcul necesitățile turismului de afaceri, cât și, la fel de important, dorinței firești de a genera centre de profit alternative.

And the suppliers are...

Arvo Group: "Disponem de acordul Ministerului de specialitate (MCTI) pentru prestarea de activități de proiectare și mentenanță a sistemelor de comunicații, asigurăm consultanță, proiectare, optimizare de soluții existente în hotel, implementare de soluții noi, conținut licențiat pentru filme, muzică, jocuri și știri, precum și mentenanță post punere în funcțiune.



HES
HOTEL ENTERTAINMENT SYSTEMS

PHILIPS



Televizoare de hotel Philips, Stații de recepție satelit, Sisteme displayuri publice,

- afisare informatii receptie
- afisare informatii sali conferinte
- afisare informatii/spoturi lobby

Sisteme de divertisment:

(pay-tv, VOD, info)

- interactive
- non-interactive
- analogice
- digitale (full IP/hibrid)



Hotel Entertainment Systems SRL

507075, Brasov, DN 1 km 174+507

Tel: +40-268.408.850, Fax: +40-268.408.860

Mobil: +40-724.200.410, +40-723.173.580

E-mail: hoteltv@hoteltv.ro, Web: www.hoteltv.ro



Asigurăm soluții "la cheie", iar independența în raport cu furnizorii, față de care nu ne obligăm printr-o relație exclusivă, ne permite o largă flexibilitate, precum și susținere în activitatea de furnizare a unor soluții optime pentru un anumit hotel, ținând cont de specificul acestuia și de dorințele clientului respectiv."

Davivo: "Din portofoliul nostru, enumerăm cele mai importante elemente:

- panouri digitale de informare
 - Guest User Interface - creație, programare și instalare
 - sisteme de acces la internet de mare viteză, în varianta wireless și wireline
 - telefonie și mesagerie pentru interior și zone limitrofe, inclusiv, la cerere, rețerică aferentă, plus elemente active și pasive de rețea
 - sisteme video - Video on Demand, Pay TV, distribuție și selecție de canale TV în clădiri în soluții IPTV sau CATV cu captare pe satelit, pe cablu etc.
 - sisteme de muzică ambientală
 - sisteme audio-video pentru săli de conferințe
- Putem asigura consultanță, proiectare, instalare și punere în funcțiune, dar asigurăm și servicii post instalare și mentenanță.

Portofoliul nostru include o gamă largă de servicii și soluții IT & C dedicate industriei hoteliere, mergând de la vânzări stand alone, până la proiecte

Asigurăm piese de schimb în postgaranție, intervenții la cerere, posibilitate de contract permanent de suport, dar și consultanțe de marketing pentru serviciile distribuite prin intermediul soluțiilor noastre. Folosind platforme deschise, Davivo are posibilitatea de extindere sau reconfigurare a soluției inițiale oferită clientului. Soluțiile sunt ușor de folosit de către consumator (plug-and-play 100%) și ușor de întreținut de către beneficiar."

Hotel Entertainment Systems: "Oferim consultanță în proiectarea rețelelor de distribuție a semnalului TV, furnizare conținut (filme, muzică licențiate), mentenanță, service în garanție și postgaranție, posibilități buy-back."

Icco Systems: "Realizăm sisteme de comunicație, configurate pentru ansamblul clădirii.

În general, indiferent de mărimea aplicației, sistemele instalate sunt:

- sisteme de sonorizare și adresare publică
- sisteme de telefonie
- rețele de distribuție internet prin cablu sau wireless
- rețele de distribuție programe TV.

Pentru aplicații mari (hoteluri mari, complexe hoteliere cu centre de conferințe etc.), sistemele instalate mai cuprind, în plus:

- sisteme de comunicație pentru conferințe, care permit și traducerea simultană în șase limbi, având cabine pentru traducători și sisteme de distribuție a sunetului prin emițătoare speciale către receptoare individuale în infraroșu distribuite participanților
- sisteme de sonorizare și adresare publică integrate cu sistemele de avertizare incendii
- sisteme de afișare oră.

Avem un departament de service activ permanent, iar consultanța competentă este un alt avantaj pe care îl oferim. Nu căutăm să vindem un sistem, ci căutăm să furnizăm o soluție din care câștigă ambele părți, și noi, și investitorul."

Iar nota de plată...

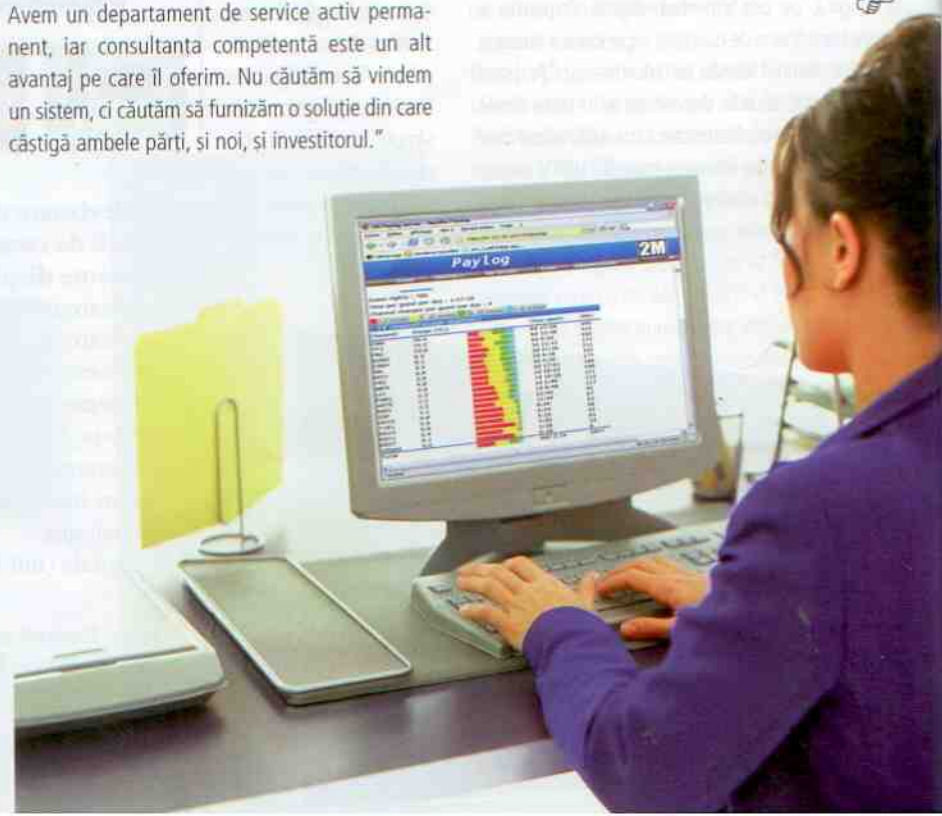
Furnizorii intervievați au specificat că este foarte complicat a genera un cost minim sau maxim, deoarece sistemele fiind deosebit de complexe din punctul de vedere al echipamentelor, soluțiile în general se personalizează pe necesitățile hotelierilor, ca atare costurile putând varia cu diferențe semnificative, atâta timp cât vorbim de hoteluri de la 20 până la 1500 de camere, plus spațiile anexe, de tipul sălilor de conferințe.

Reprezentantul Davivo specifică: "Plaja se află de la valori modeste, până la câteva sute de mii de euro, atunci când discutăm de soluții la cheie și care includ achiziția mai multor sisteme."

Totuși, Dr. Ing. Adrian Voinu, reprezentant al Arvo Group, încearcă să ofere o sumă: "Această întrebare nu poate primi decât un răspuns cu rol de informare generală, căci prețul unui sistem Pay TV sau al unui sistem multimedia este funcție de foarte mulți factori (tip de sistem, număr de camere, tip de tehnologie, dacă include sau nu televizoare și ce tip de televizoare sunt dorite etc.). Prețul de achiziție orientativ este de ordinul 150-200 de euro/cameră pentru sistemele Pay TV simple și, respectiv, 400-600 euro/cameră de oaspeți, în cazul sistemelor multiple și multimedia complexe, fără a fi inclus prețul televizoarelor."

Cine știe...

"Sfatul nostru este în primul rând ca hotelierii să se informeze în timp util, înaintea stabilirii funcțiilor și contractării unui sistem, despre condițiile tehnice pe care trebuie să le îndeplinească (rețele de distribuție, soluții de sistem care se pot potrivi pe infrastructuri existente de cablu)", menționează domnul Tarnea de la firma Hotel Entertainment Systems.



Dacă reprezentantul Davivo punctează că "este de preferat să intrăm în discuții când hotelurile se află în construcție, renovare sau restaurare, dar și în cazul în care se află în folosință avem soluții ce nu perturbă deloc clienții hotelului", domnul Dorofte, de la Icco Systems, accentuează: "Recomandăm consultarea unei firme specializate în domeniu, care poate furniza soluții pentru orice caz în parte. Din păcate, configurarea acestor sisteme cade de cele mai multe ori în sarcina proiectantului general și sunt firme de proiectare care delegă aceste competente unor specialiști în domeniu, dar și altele care configurează aceste sisteme fără a avea experiența necesară. Din această cauză multe proiecte sunt sumare, bugetele alocate (corespunzător proiectului) insuficiente și atunci, fie se implementează soluții parțiale, fie se renunță la anumite sisteme. În concluzie, sfatul nostru este acela de a apela la firme specializate încă în faza de proiectare, pentru că o consultantă competentă poate aduce rezultatele scontate și soluții tehnice actuale, configurate corespunzător cerințelor concrete ale fiecărei aplicații. Sunt importante discuția amănunțită cu investitorul, stabilirea cerințelor, consultarea proiectului de amenajare, după care se pot elabora o soluție de bază și soluții alternative, din care clientul poate alege în deplină cunoștință de cauză."

Arvo Group sustine, în esență, prin reprezentantul său, domnul Adrian Voinu, același punct de vedere ca cel de mai sus, enunțat de domnul Dorofte.

Terminalele video și telefonice sau detaliul care contează

În ceea ce privește terminalele video, deci televizoarele pentru uz hotelier (cele care au inclusă interfața de comunicație), oferta Arvo Group, menționează domnul Adrian Voinu, este amplă, cu multe brand-uri, pe paliere de cost diferite, de la mediu până la televizoare de lux. Totodată, telefoanele dedicate camerelor de hotel, inclusiv cele pentru băi, care trebuie să respecte condiții specifice, pe care Arvo Group, ca distribuitor unic al Bittel în România, le poate furniza, sunt competitive ca preț, de diverse culori, inclusiv "culori la comandă, și au, totodată, avantajul de a fi compatibile cu orice centrală telefonică de care dispune beneficiarul.

Icco Electronics, ne spune domnul Alexandru Vitalis, Marketing Manager, "ca distribuitori principali în România pentru sisteme de telecomunicație NEC Philips Unified Solutions, oferă o gamă largă de echipamente special create pentru industria hotelieră, dar și: servicii complete pentru clienții hotelului (platforma de comunicare integrată, voice mail și integrare PMS, contact centre solutions, rutare inteligentă de apel), mobilitate în comunicare (apelare directă către numerele interioare, aplicații de telefonie wireless, voice mail), administrare rețea de comunicație și securitate (analiză trafic de apeluri și încărcare rețea, CTI, telefonie IP)". Domnul Vitalis menționează că Icco Electronics este "unicul reprezentant în România

De știut:

Proximitatea geografică

Nu este un criteriu de departajare a potențialilor furnizori, întrucât, așa cum menționează Dr. Ing. Adrian Voinu, de la Arvo Group, "noile tehnologii fac posibilă monitorizarea și intervenția de la distanță, via internet, pentru verificări și remedieri sau pentru configurarea sistemului sau modificarea unor setări de sistem, în acord cu eventualele cerințe ale beneficiarului. În ceea ce privește mentenanța la nivel de primă intervenție, noi lucrăm fie cu personalul tehnic din hotel, fie cu colaboratori locali, care sunt instruiți să intervină cu promptitudine pentru soluționarea problemelor care nu pot fi rezolvate prin intervenție de la distanță".

Posibilitatea de închiriere sau leasing ale echipamentelor care constituie sistemele de divertisment interactive

- este menționată de firma Hotel Entertainment Systems, prin reprezentantul său;
- "oferim și sisteme de parteneriat, tip revenue sharing, în care costul investiției în echipamente îl face compania noastră, hotelul acceptând doar un contract de parteneriat pe termen lung (3-6 ani)", ne anunță și reprezentantul Davivo;
- "putem oferi sisteme de tip Pay TV sau multimedia în regim de închiriere, pe perioade de trei până la șapte ani", menționează și reprezentantul Arvo Group. "În aceste cazuri, hotelul va suporta numai o chirie mică per cameră, per lună, care poate fi de ordinul a câtorva zeci de euro, în funcție de complexitatea sistemului închiriat, unde este inclusă și contravaloarea licențelor pentru conținutul achiziționat (filme, muzica, știri, jocuri), conchide domnul Adrian Voinu.

Componente de la alte firme

Dacă reprezentanții Arvo Group și Davivo menționează că se pot utiliza la sistemele lor componente oferite de către alte firme, reprezentantul Hotel Entertainment Systems, domnul Nicu Tarnea, ține să precizeze: "Cumpărarea de componente de la alte firme este imposibilă, deoarece sistemele cuprind echipamente configurate și personalizate după cerințele beneficiarilor, în cazul componentelor standard nefiind posibilă întregirea decât după configurarea și testarea prealabilă. Este

Integrator de sisteme IT&C pentru industria ospitalității

AG ARVO GROUP

Noi vă furnizăm soluțiile!

Str. Recreerii nr 7,
sector 2, București
Tel./Fax: 021-211.75.35,
Web: www.arvo.ro
E-mail: office@arvo.ro

Avantaje concurențiale

- 15 ani de experiență în domeniul realizării sistemelor de televiziune hotelieră;
- 8 ani de experiență ca distribuitor Locatel în România;
- experiență solidă în implementarea sistemelor realizate în cea mai recentă tehnologie, full IP (ex. RIN Grand Hotel, din București, Vega Hotel, din Mamaia);
- ofertă complexă de sisteme de televiziune, adaptabile tuturor categoriilor de confort hotelier;
- capacitatea de a asigura finanțarea pentru soluțiile care presupun investiții mari, prin oferirea sistemelor în regim de închiriere.

Beneficii

Experiența noastră îndelungată și înțelegerea profundă a cerințelor acestei piețe ne determină să fim permanent preocupați de 4 obiective esențiale pentru succesul în acest domeniu:

- Creșterea confortului oferit oaspeților
- Reducerea cheltuielilor de implementare a noilor tehnologii
- Generarea de surse suplimentare de profit pentru hotelieri
- Eficientizarea activității personalului hotelier





Și când se trage linia

Elementele de valoare adăugată pe care le aduc sistemele de divertisment sunt: un plus de confort clienților în camere, cu beneficiile care decurg de aici, dar și un plus de confort hotelierilor, prin funcțiile disponibile pentru personalul de întreținere al camerelor și, nu în ultimul rând, generarea de venituri adiționale, a cărei importanță nu mai necesită comentarii. Concluziile vă aparțin. ■

Pentru realizarea acestui articol au oferit informații firmele: Arvo Group, Davivo, Hotel Entertainment Systems, Icco Electronics și Icco Systems.

al producătorului mondial Teledex, lider în domeniul telefoanelor special create pentru industria hotelieră”.

De la Icco Electronics ne vine și recomandarea de folosire a unui sistem de telecomunicație ce oferă o bună interconectare cu alte aplicații hoteliere (check-in, check-out, bar, unbar, message waiting, room status, minibar etc.).

The hotel entertainment systems are some of the value-adding elements that make a difference among the hotel units in an environment more and more competitive. The article explains what are these systems, which are the costs implied by them, which are the advantages they offer, the market tendencies, as well as special warnings that must be taken into account, as they have been mentioned by four of the most important suppliers of such systems on the Romanian market.

R-KEEPER

Programe integrate pentru hoteluri și restaurante

Contact

www.rkeeper.ro
0741 065 298
0741 065 258
021 345 4512

Vanzari restaurant

- calculatoare touchscreen de ultima generatie, imprimante termice ultra-rapide, luare comenzi de pe palmuri;
- control și monitorizare în timp real a activității restaurantului;
- rapoarte NELIMITATE;
- eficientizare costuri și sporire productivitate;
- analiza vanzari;
- posibilitati de reduceri sau adaosuri complexe
- interfata intuitiva și prietenoasa;
- posibilitate conectare la diverse aparate fiscale.

Gestiune stocuri

- creare retete și calculare consum în baza retetelor;
- generare NIR-uri în baza intrărilor efectuate;
- lucru cu un număr nelimitat de depozite;
- posibilitatea efectuării de inventare și calcul diferențe scriptic/faptic;
- generare rapoarte cu privire la rulajul de marfuri cantitativ și valoric;
- analiza furnizori și clienți;
- generare necesar de materii prime și planificare evenimente.

Gestiune hotel

- modul de rezervari, inclusiv online;
- generare tarife pentru grupuri de persoane, agenții, etc.
- baze de date ale clienților, istoric cazari clienți;
- programari evenimente;
- legatura cu programul de restaurant;
- rapoarte financiare, control și monitorizare în timp real a activității;
- emitere facturi fiscale, de avans, proforme, lista facturi emise;
- interfata cu centrale telefonice, sisteme de yale, internet, cablu TV etc.

