

4.29 Best Greek Travel Innovation

Hotelyzer

Το Revenue Pulse είναι το proprietary AI-powered ecosystem της Hotelyzer.

Δεν είναι εργαλείο αναφορών. Είναι ένα ενιαίο περιβάλλον λειτουργίας που συνδέει δεδομένα, τεχνητή νοημοσύνη, ανθρώπινη απόφαση και ροή εργασίας.

Δεδομένα

Τεχνητή Νοημοσύνη

Ανθρώπινη Απόφαση

Ροή Εργασίας

Όσο μεγαλώνει το portfolio, μεγαλώνει και η πολυπλοκότητα

Η ανάπτυξη ενός portfolio δεν προσθέτει μόνο καταλύματα. Προσθέτει δεδομένα, ερωτήματα, αποφάσεις, επικοινωνία με ιδιοκτήτες και λειτουργικό φόρτο — όλα ταυτόχρονα.

Δεδομένα

Ερωτήματα

Αποφάσεις

Επικοινωνία ιδιοκτητών

Λειτουργικός φόρτος

ΤΟ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Το πρόβλημα δεν ήταν η έλλειψη εργαλείων, αλλά η έλλειψη σύνδεσης μεταξύ δεδομένων, ερωτημάτων και αποφάσεων.

Ο ΣΤΟΧΟΣ

Στόχος ήταν η ανάπτυξη του portfolio να υποστηρίζεται από καλύτερη οργάνωση, ταχύτερη αξιοποίηση της πληροφορίας και πιο συνεπείς αποφάσεις.

Ένα ενιαίο περιβάλλον λειτουργίας, αναπτυγμένο εσωτερικά, που συνδέει δεδομένα, ερωτήματα και αποφάσεις.

Τα δύο προβλήματα που έπρεπε να λυθούν

Δύο διαφορετικά λειτουργικά προβλήματα σε διαφορετικά τμήματα. Το καθένα απαιτούσε τον δικό του μηχανισμό.

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 1

**Διάσπαρτα δεδομένα
& αργή λήψη απόφασης**

ΑΦΟΡΟΥΣΕ: SALES — REVENUE & ACCOUNT MANAGEMENT

Δεδομένα σε 6+ διαφορετικές πηγές

2–3 ώρες ημερησίως για διασταύρωση στοιχείων

Καθυστερημένος εντοπισμός προβλημάτων

Διαφορετική κρίση ανά Account Manager

ΠΡΟΒΛΗΜΑ 2

**Υπερφόρτωση
επαναλαμβανόμενων ερωτημάτων**

ΑΦΟΡΟΥΣΕ: RESERVATIONS / OWNER SUPPORT / CONTENT / SALES

Αιτήματα κράτησης

Ερωτήσεις ιδιοκτητών

Ερωτήματα περιεχομένου και εμπορικά ερωτήματα

Πληροφορία που υπάρχει ήδη στα συστήματα

Δ'ΥΟ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ → Δ'ΥΟ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΙ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ Μ'ΕΣΑ ΣΤΟ ΊΔΙΟ ECOSYSTEM

Revenue Intelligence

Οργανώνει τις αποφάσεις.

AI Agents

Οργανώνουν τα ερωτήματα και τη ροή της πληροφορίας.

Διάσπαρτα δεδομένα

Η καθημερινότητα του Account Manager ξεκινούσε με συλλογή δεδομένων, όχι με απόφαση. Τέσσερα συμπτώματα του ίδιου προβλήματος.

ΠΗΓΕΣ

6+ πηγές

Reservations, BI, ιστορικά στοιχεία, ανταγωνισμός, αξιολογήσεις και επικοινωνία ιδιοκτητών σε ξεχωριστά περιβάλλοντα.

ΧΡΟΝΟΣ

2-3 ώρες

Ημερησίως σε διασταύρωση στοιχείων, πριν παρθεί η πρώτη εμπορική απόφαση της ημέρας.

ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Καθυστέρηση

Κατάλυμα σε πτώση μπορούσε να εντοπιστεί στη μηνιαία ανασκόπηση, όχι αυθημερόν.

ΚΡΙΣΗ

Ανομοιομορφία

Κάθε Account Manager αξιολογούσε με βάση τη δική του εμπειρία, χωρίς κοινή βάση δεδομένων.

Η πρόκληση δεν ήταν η ίδια η απόφαση, αλλά ο χρόνος που απαιτούνταν για να συγκεντρωθούν και να αξιολογηθούν τα απαραίτητα δεδομένα.

Το δεύτερο πρόβλημα δεν αφορούσε τα δεδομένα, αλλά τα ερωτήματα — και άλλα τμήματα.

Υπερφόρτωση ερωτημάτων

Παράλληλα με τα δεδομένα, η ομάδα διαχειριζόταν καθημερινά μεγάλο όγκο ερωτημάτων, των οποίων η απάντηση υπάρχει ήδη στα συστήματα.

ΠΟΙΟΙ ΡΩΤΟΥΝ

Ιδιοκτήτες — επόμενη άφιξη, διαθέσιμα κενά, κατάσταση κράτησης

Υποψήφιοι επισκέπτες — διαθεσιμότητα, τύπος καταλύματος, ειδικά αιτήματα

Εσωτερικά τμήματα — πληροφορίες καταχώρισης, υπηρεσίες, εμπορικές διαδικασίες

ΠΟΥ ΚΑΤΕΛΗΓΕ Ο ΦΟΡΤΟΣ

Κυρίως στην ομάδα Reservations, ανεξάρτητα από το αν το ερώτημα αφορούσε κράτηση

Χρόνος που αφαιρούνταν από την παρακολούθηση αιτημάτων και την πώληση

Απαντήσεις που υπήρχαν στα συστήματα, αλλά χρειαζόνταν άνθρωπο για να ανακτηθούν

Η πληροφορία υπήρχε, αλλά όχι εκεί που χρειαζόταν.

Ακολουθεί ο πρώτος από τους δύο μηχανισμούς: αυτός που οργανώνει τις εμπορικές αποφάσεις.

Revenue Pulse

Proprietary τεχνολογία, αναπτυγμένη εσωτερικά. Ενοποιεί όλα τα δεδομένα σε μια πηγή αλήθειας και συνδέει κάθε ένδειξη με ενέργεια, τμήμα και υπεύθυνο. Λειτουργεί με τρεις μορφές νοημοσύνης.

Revenue Intelligence

Διαβάζει την απόδοση και βοηθά την ομάδα να αποφασίσει τι πρέπει να γίνει.

Query Intelligence

Αναγνωρίζει το περιεχόμενο του ερωτήματος και καθορίζει αν υπάρχει διαθέσιμη πληροφορία για άμεση απάντηση ή σε ποιο τμήμα πρέπει να δρομολογηθεί.

Human Intelligence

Ο άνθρωπος αξιολογεί, αποφασίζει και αναλαμβάνει ό,τι απαιτεί κρίση.

Η ΙΕΡΑΡΧΙΑ ΤΟΥ ECOSYSTEM

REVENUE PULSE
To ecosystem

THEO AI
Revenue Intelligence

AI AGENTS
Query Intelligence

Η ΟΜΑΔΑ
Human Intelligence

Δεν είναι εργαλείο αναφορών. Είναι το περιβάλλον μέσα στο οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις.

01 Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ

02 REVENUE INTELLIGENCE

03 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΩΝ

04 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ & ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Πέντε στάδια, μία ροή

Η πληροφορία ανεβαίνει από τα δεδομένα προς την απόφαση, η απόφαση παραμένει ανθρώπινη και το αποτέλεσμα επιστρέφει ως γνώση στο σύστημα.

01 Συλλογή Πληροφορίας Reservations · BI · ιστορικά στοιχεία · ανταγωνισμός · επικοινωνία ιδιοκτητών Data Layer

02 Ανάλυση & Κατανόηση Theo AI · AI Agents · αναγνώριση προτύπων απόδοσης και προθέσεων Intelligence Layer

03 Ανθρώπινη Αξιολόγηση Account Manager · Reservations · αρμόδιο τμήμα Decision Layer

04 Ενέργεια Τιμή · yielding · απάντηση · δρομολόγηση · ενημέρωση ιδιοκτήτη Action Layer

05 Μάθηση Feedback · καταγεγραμμένες αποφάσεις · αποτελέσματα Learning Layer

🔄 Το στάδιο της μάθησης τροφοδοτεί ξανά τη συλλογή πληροφορίας. Κάθε απόφαση της ομάδας γίνεται δεδομένο του επόμενου κύκλου.

Η τελική αξιολόγηση και απόφαση παραμένουν ανθρώπινες, ενώ η εκτέλεση πραγματοποιείται από το σύστημα ή την αρμόδια ομάδα, ανάλογα με την ενέργεια.

Ο AI Revenue Agent της Hotelyzer

Ο Theo AI λειτουργεί μέσα στο Revenue Pulse ως ο μηχανισμός Revenue Intelligence. Ελέγχει καθημερινά όλο το portfolio, εντοπίζει τα καταλύματα που χρειάζονται προσοχή και προτείνει συγκεκριμένες ενέργειες.

ΒΛΕΠΕΙ

Συγκεντρώνει και διαβάζει δεδομένα από όλα τα συστήματα σε ένα σημείο.

ΑΝΑΛΥΕΙ

Εντοπίζει ποια καταλύματα και ποιες ενδείξεις χρειάζονται προσοχή.

ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ

Δίνει συγκεκριμένη επόμενη ενέργεια, όχι γενική παρατήρηση.

ΜΑΘΑΙΝΕΙ

Βελτιώνεται μέσα από την αξιολόγηση κάθε πρότασης από την ομάδα.

Είναι ο μηχανισμός που μετατρέπει τα δεδομένα του Revenue Pulse σε εμπορικές ενδείξεις και προτεινόμενες ενέργειες.

Το επόμενο ερώτημα είναι τι ακριβώς ελέγχει κάθε πρωί — και τι ακριβώς προτείνει όταν κάτι δεν πάει καλά.

Από την ένδειξη στη συγκεκριμένη ενέργεια

Ο έλεγχος τρέχει σε όλο το portfolio, καθημερινά. Κάθε ένδειξη που εντοπίζεται συνδέεται με μια προτεινόμενη ενέργεια και έναν υπεύθυνο.

ΤΙ ΕΛΕΓΧΕΙ

Πτώσεις εσόδων έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου
Στασιμότητα κρατήσεων και επιβράδυνση του ρυθμού κρατήσεων
Απόκλιση από μηνιαίους και YTD στόχους
Δεσμεύσεις ιδιοκτητών που περιορίζουν τα διαθέσιμα έσοδα
Ευκαιρίες τιμολόγησης σε περιόδους υψηλής ζήτησης
Περίόδους χαμηλής ζήτησης
Ασυμφωνίες στον χρόνο προκράτησης σε σχέση με πέρυσι
Θέματα διαθεσιμότητας και αποθέματος

ΤΙ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ

Συγκεκριμένη νέα τιμή — όχι απλώς «χαμηλότερη»
Στοχευμένη προσφορά ή προσαρμογή ελάχιστης διαμονής
Επικοινωνία με τον ιδιοκτήτη
Διόρθωση καναλιού διανομής
Παραπομπή για εσωτερική αξιολόγηση
Έναυσμα για αυτόματη ενημέρωση ιδιοκτήτη

Μία ειδοποίηση λέει ότι υπάρχει πρόβλημα. Η πρόταση λέει ποια είναι η επόμενη ενέργεια.

Ποιος αποφασίζει

Η τεχνολογία δεν αποφασίζει. Προετοιμάζει την απόφαση. Καμία πρόταση του Theo AI δεν γίνεται ενέργεια χωρίς ανθρώπινη αξιολόγηση.

Η ΡΟΛΗ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

Δεδομένα

Εντοπισμός
ένδειξηςΠρόταση
AIΑνθρώπινη
αξιολόγηση

Ενέργεια

Παρακολούθηση

Μάθηση

Η ανθρώπινη αξιολόγηση αποτελεί το υποχρεωτικό σημείο ελέγχου πριν από κάθε ενέργεια.

ΠΟΙΟΣ ΑΞΙΟΛΟΓΕΙ

Ο Account Manager του καταλύματος. Εξετάζει την πρόταση με βάση το εμπορικό πλαίσιο, τη σεζόν και τη σχέση με τον ιδιοκτήτη — στοιχεία που δεν βρίσκονται όλα στα δεδομένα.

ΠΟΙΟΣ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙ

Πάντα ο άνθρωπος. Αποδέχεται την πρόταση ή την αντικαθιστά με τη δική του εκδοχή. Το σύστημα δεν εκτελεί τίποτε αυτόνομα.

ΤΙ ΚΑΤΑΓΡΑΦΕΤΑΙ

Και η αποδοχή και η αντιπρόταση, με τον ίδιο τρόπο. Η απόφαση δεν χάνεται σε email — παραμένει στο σύστημα.

Η τεχνολογία δεν αποφασίζει. Προετοιμάζει την απόφαση.

Πώς βελτιώνεται το σύστημα

Η προηγούμενη σελίδα απαντά στο ερώτημα ποιος αποφασίζει. Αυτή απαντά στο πώς η απόφαση επιστρέφει στο σύστημα και το βελτιώνει.

01**Ο Theo προτείνει**

τιμή · ενέργεια · προτεραιότητα

02**Η ομάδα αξιολογεί**

αποδοχή ή αντιπρόταση

03**Καταγράφεται**

στο πλάνο βελτίωσης του εργαλείου

04**Ο Theo βελτιώνεται**

πιο ακριβείς προτάσεις

🔄 Ο κύκλος επιστρέφει στο βήμα 01 σε κάθε νέο έλεγχο.

Κάθε απόφαση της ομάδας γίνεται δεδομένο του επόμενου κύκλου.

Η γνώση που παλαιότερα έμενε σε email ή στην εμπειρία ενός ανθρώπου, τώρα καταγράφεται και μοιράζεται. Γι' αυτό το εργαλείο μαθαίνει τη συγκεκριμένη αγορά και το συγκεκριμένο portfolio.

Από την αποτύπωση στην πρόβλεψη

Το Revenue Pulse μεταφέρει την ανάλυση από το τι έχει ήδη επιτευχθεί στο τι μπορεί ακόμη να βελτιωθεί, εντοπίζοντας νωρίτερα αποκλίσεις και εμπορικές ευκαιρίες και δίνοντας στην ομάδα περισσότερο χρόνο για αξιολόγηση και δράση.

ΟΙ ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ ΤΟΥ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Διαθέσιμες διανυκτερεύσεις

Ιστορική πληρότητα

Τρέχον ADR

Ρυθμός κρατήσεων

Εποχικότητα

ΤΙ ΕΠΙΤΡΕΠΕΙ

Ιεράρχηση με βάση το περιθώριο, όχι μόνο το μέγεθος της πώσης
Έγκαιρη παρέμβαση σε περιόδους που δεν έχουν ακόμη κλείσει
Ταχύτερος εντοπισμός αποκλίσεων, ώστε να αυξάνεται ο διαθέσιμος χρόνος για αξιολόγηση και διορθωτική ενέργεια
Τεκμηριωμένη συζήτηση με τον ιδιοκτήτη για το ρεαλιστικά εφικτό

Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ

Αποτύπωση — τι έγινε
Διάγνωση — γιατί έγινε
Πρόβλεψη & υποστήριξη απόφασης — πού υπάρχει ακόμη περιθώριο και ποια ενέργεια μπορεί να ακολουθήσει

Το ζητούμενο δεν είναι μόνο να γνωρίζουμε την απόδοση, αλλά να αναγνωρίζουμε έγκαιρα πού μπορούμε ακόμη να την επηρεάσουμε.

AI Agents — Διαχείριση & Δρομολόγηση Ερωτημάτων

Ο δεύτερος μηχανισμός του Revenue Pulse δεν αφορά την απόδοση του καταλύματος, αλλά τα εισερχόμενα ερωτήματα: ποιος ρωτά, τι ζητά και πού πρέπει να καταλήξει το αίτημα.

Reservations

Owner Support

Content

Sales

Το Revenue Pulse οργανώνει τις αποφάσεις. Οι AI Agents οργανώνουν τη ροή της πληροφορίας.

Ίδια βάση δεδομένων, ίδιος κύκλος μάθησης, διαφορετικό αντικείμενο.

01 Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ

02 REVENUE INTELLIGENCE

03 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΩΝ

04 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ & ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Έξυπνη διαχείριση & δρομολόγηση ερωτημάτων

Οι AI Agents λαμβάνουν το εισερχόμενο ερώτημα, αναγνωρίζουν την πρόθεση, απαντούν όπου υπάρχει διαθέσιμη επιβεβαιωμένη πληροφορία και δρομολογούν το αίτημα στο σωστό τμήμα μαζί με όλο το ιστορικό του.

Η ΡΟΛΗ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΣ



ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ



ΤΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ

Δεν είναι αυτόματο σύστημα απαντήσεων με προκαθορισμένα κείμενα. Δεν κλείνει το ερώτημα όταν δεν το γνωρίζει — το προωθεί μαζί με το ιστορικό του.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ

Ένα επίπεδο δρομολόγησης ανάμεσα στο εισερχόμενο ερώτημα και στον άνθρωπο που θα το χειριστεί.

Κανένα αίτημα κράτησης δεν μένει αναπάντητο

Σε κάθε νέο ερώτημα για κράτηση, ο agent δίνει άμεση πρώτη απάντηση και καταγράφει όσα χρειάζεται η ομάδα: ημερομηνίες, αριθμό επισκεπτών, τύπο διαμονής, ειδικά αιτήματα και βασικές προτιμήσεις.

ΤΙ ΚΑΝΕΙ Ο AGENT

Δίνει άμεση πρώτη απάντηση, ανεξάρτητα από ώρα ή ημέρα
Καταγράφει τα στοιχεία που καθορίζουν τη διαθεσιμότητα
Κρατά ενεργό το ενδιαφέρον του επισκέπτη
Παραδίδει τη συζήτηση με πλήρες ιστορικό

ΤΙ ΚΑΝΕΙ Η ΟΜΑΔΑ

Δεν ξεκινά από το μηδέν
Αναλαμβάνει την παρακολούθηση του αιτήματος
Επικεντρώνεται στην ολοκλήρωση της κράτησης
Χειρίζεται τα σύνθετα αιτήματα

ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Κανένα χαμένο
αίτημα

Άμεση πρώτη
απάντηση

Καλύτερα καταγεγραμμένες
ανάγκες

Πλήρες ιστορικό
προς Reservations

Περισσότερος χρόνος για
ολοκλήρωση κράτησης

Άμεση ενημέρωση ιδιοκτητών

Κατά την περίοδο αιχμής, σημαντικό μέρος του λειτουργικού φόρτου προερχόταν από ερωτήσεις ιδιοκτητών που κατέληγαν στην ομάδα Reservations, ενώ η απάντηση υπήρχε ήδη στα συστήματα.

ΤΥΠΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Πότε έρχεται ο επόμενος επισκέπτης — επόμενη άφιξη

Πότε υπάρχει κενό στο ημερολόγιο — διαθέσιμα κενά

Τι έχει ζητήσει ο επισκέπτης — αιτήματα επισκέπτη

Σε ποια κατάσταση βρίσκεται μια κράτηση

ΤΙ ΑΛΛΑΞΕ

Όταν η απάντηση υπάρχει ήδη στο σύστημα, ο agent απαντά άμεσα

Η ερώτηση δεν φτάνει πλέον στην ομάδα Reservations

Ο ιδιοκτήτης παίρνει απάντηση χωρίς να περιμένει

Η ομάδα κρατά τον χρόνο της για κρατήσεις και σύνθετα αιτήματα

Λιγότερος χρόνος σε επαναλαμβανόμενα ερωτήματα, περισσότερος σε εμπορικές αποφάσεις και ουσιαστική εξυπηρέτηση.

Η ουσιαστική αλλαγή είναι ότι η απόκλιση εντοπίζεται νωρίτερα, αυξάνοντας τον διαθέσιμο χρόνο για αξιολόγηση και παρέμβαση.

Η ίδια λογική, σε δύο ακόμη τμήματα

Το μοντέλο εφαρμόζεται όπου υπάρχουν δομημένα, επαναλαμβανόμενα ερωτήματα των οποίων η απάντηση υπάρχει ήδη καταγεγραμμένη.

CONTENT

Πληροφορίες καταχώρισης

Βασικά στοιχεία καταλύματος

Υπάρχον περιεχόμενο

Δομημένα ερωτήματα περιεχομένου και διαδικασίας

SALES

Υπηρεσίες και συνεργασίες

Εμπορικές διαδικασίες

Υπάρχουσες πληροφορίες

Βασικά ερωτήματα συνεργατών

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

«Υπάρχει ήδη η πληροφορία για το parking στην καταχώριση;»

Ο agent απαντά ή δρομολογεί στην ομάδα Content.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

«Ποιο είναι το minimum stay σε διαθέσιμες ημερομηνίες μεταξύ κρατήσεων;»

Ο agent απαντά ή δρομολογεί στο Sales.

Τέσσερα τμήματα, ένα μοντέλο λειτουργίας.

Σε κάθε τμήμα ισχύει το ίδιο: ο agent απαντά στα επαναλαμβανόμενα ερωτήματα, αναγνωρίζει πότε χρειάζεται ανθρώπινη παρέμβαση, δρομολογεί με πλήρες ιστορικό και κρατά τη γνώση κοινή.

Αυτόματη προετοιμασία ενημέρωσης ιδιοκτήτη

Το πρώτο μετρήσιμο αποτέλεσμα του ecosystem. Η προετοιμασία μιας ενημέρωσης ιδιοκτήτη απαιτούσε 2–3 ώρες συλλογής δεδομένων· τώρα προσυμπληρώνονται αυτόματα.

Μέση διάρκεια δημιουργίας

~15 λεπτά

Πριν

2–3 ώρες

Επιτάχυνση

έως 12×

Τύποι ενημέρωσης

3

ΤΙ ΠΕΡΙΕΧΕΙ

Απόδοση από την αρχή του έτους και έναντι της περσινής περιόδου

Ανάλυση ανά κανάλι διανομής

Σύγκριση με τον ανταγωνισμό

Προτεινόμενη στρατηγική για την επόμενη περίοδο

Σχόλια εξατομικευμένα ανά ιδιοκτήτη

ΠΟΥ ΠΗΓΑΙΝΕΙ Ο ΧΡΟΝΟΣ ΤΩΡΑ

Ερμηνεία των δεδομένων

Στρατηγική για την επόμενη περίοδο

Σχέδιο ενεργειών

Η ίδια η συζήτηση με τον ιδιοκτήτη

Λειτουργικά δεδομένα → Ερμηνεία → Ενημέρωση ιδιοκτήτη

01 Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ

02 REVENUE INTELLIGENCE

03 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΩΝ

04 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ & ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Ο χρόνος που επιστρέφει στην ομάδα

Εσωτερικές μετρήσεις της ομάδας Sales, στον ρόλο της διαχείρισης απόδοσης καταλυμάτων. Αφορούν τη ροή εργασίας — δεν αποτελούν εμπορικά αποτελέσματα.

81%

μείωση του εβδομαδιαίου χρόνου ανά άτομο σε επαναλαμβανόμενες εργασίες παρακολούθησης και προετοιμασίας

Αυθημερόν

εντοπισμός καταλύματος σε υποαπόδοση, αντί για τη μηνιαία ανασκόπηση

15

λεπτά για ενημέρωση ιδιοκτήτη, έναντι περίπου 3 ωρών

Καθημερινά

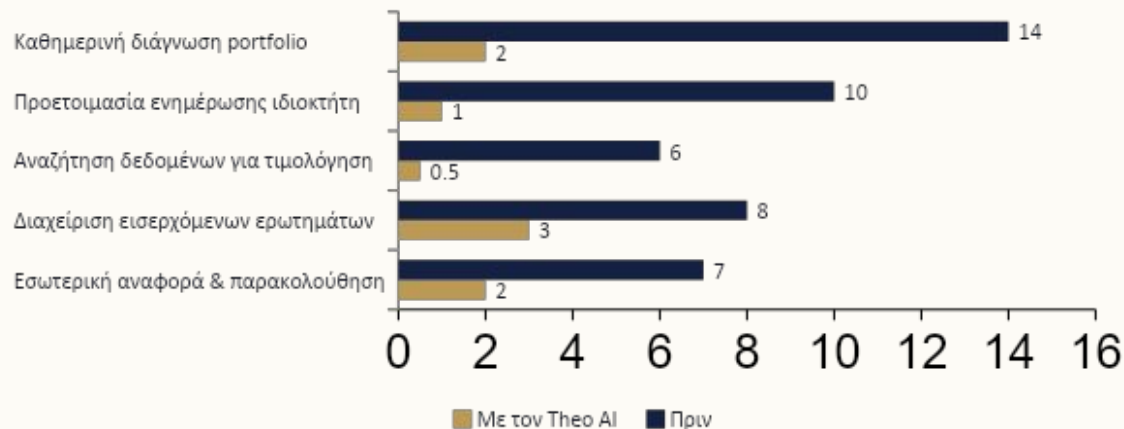
αυτοματοποιημένη παρακολούθηση, χωρίς εξάρτηση από το ωράριο της ομάδας

Λιγότερη διαχείριση πληροφορίας → περισσότερος χρόνος για αποφάσεις και πωλήσεις.

Ο χρόνος δεν εξοικονομείται για να μειωθεί το κόστος. Επιστρέφει σε ενέργειες που παράγουν έσοδα: επικοινωνία με ιδιοκτήτες, εμπορικές αποφάσεις και σύνθετα αιτήματα επισκεπτών.

Οι ώρες που επιστρέφουν, ανά άτομο

Η ανάλυση πίσω από το συνολικό ποσοστό: εβδομαδιαίος χρόνος ανά άτομο σε πέντε επαναλαμβανόμενες εργασίες, πριν και μετά.



ΤΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ

Πριν **45 ώρες**

Με τον Theo AI **8,5 ώρες**

Εβδομαδιαίος χρόνος ανά άτομο, στις πέντε εργασίες μαζί. Η μείωση είναι η βάση του συνολικού ποσοστού που παρουσιάζεται στην προηγούμενη σελίδα.

Η ίδια δουλειά, σε διαφορετική ροή

Καμία εργασία δεν καταργήθηκε. Άλλαξε ποιος τη διεκπεραιώνει και σε ποιο σημείο της ημέρας.

Εργασία	Πριν	Με το Revenue Pulse
Καθημερινή διάγνωση portfolio	2–3 ώρες ανά άτομο	Ιεραρχημένη ενημέρωση στην έναρξη της ημέρας
Εντοπισμός καταλύματος σε πτώση	Στη μηνιαία ανασκόπηση	Αυθημερόν, αυτόματα
Ενημέρωση ιδιοκτήτη	2–3 ώρες + αναζήτηση δεδομένων	~15 λεπτά, δεδομένα προσυμπληρωμένα
Πρόταση νέας τιμής	Ατομική εμπειρία	Δεδομένα, ιστορικό και ανταγωνισμός ως κοινή βάση
Ερώτηση ιδιοκτήτη για κράτηση	Ομάδα Reservations	AI Agent, όταν η πληροφορία υπάρχει στα συστήματα
Νέο αίτημα εκτός ωραρίου	Αναμονή έως την επόμενη εργάσιμη	Άμεση πρώτη απάντηση και καταγραφή στοιχείων
Καταγραφή γνώσης	Χανόταν σε email	Καταγράφεται και τροφοδοτεί το εργαλείο

Τι λέει η ομάδα

Η υιοθέτηση ενός εσωτερικού εργαλείου κρίνεται από το αν το χρησιμοποιεί η ομάδα κάθε μέρα. Τρεις φωνές από τρία διαφορετικά επίπεδα ευθύνης.

“

«Ανοίγω τον Theo το πρωί και ξέρω αμέσως πού να επικεντρωθώ. Δεν ξοδεύω πλέον 2 ώρες να ψάχνω τι πάει στραβά.»

Account Manager, Revenue Team

“

«Οι παρουσιάσεις mid-season που έπαιρναν όλη τη μέρα, τώρα βγαίνουν πριν το μεσημέρι — και είναι καλύτερες, γιατί έχουν πραγματικά δεδομένα.»

Senior Account Manager

“

«Το εντυπωσιακό είναι ότι μαθαίνει από εμάς. Όταν του εξηγώ γιατί δεν συμφωνώ, την επόμενη φορά προτείνει καλύτερα.»

Head of Revenue

Δεν είναι πιλοτική χρήση. Είναι η καθημερινή ροή εργασίας της ομάδας.

Το εμπορικό περιβάλλον λειτουργίας

Portfolio Hotelyzer · Περίοδος αναφοράς 01/01 – 24/08/2026 έναντι της ίδιας περιόδου του 2025 (STLY) · Πηγή: Hotelyzer BI



ΟΙ ΔΥΟ ΔΕΪΚΤΕΣ ΕΚΤΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Πληρότητα **+3,3 μ.μ.**
38,7% → 42,0%

ADR **+2,9%**
€147 → €151

Πληρότητα και ADR ανεβαίνουν ταυτόχρονα: η ανάπτυξη δεν αγοράστηκε με χαμηλότερη τιμή.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ ΤΟ +8,2% ΣΕ ΣΤΑΘΕΡΗ ΒΑΣΗ

Η ανάπτυξη δεν προέρχεται μόνο από την προσθήκη νέων καταλυμάτων. Στα ίδια καταλύματα, τα έσοδα αυξάνονται.

ΠΩΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΝΤΑΙ ΑΥΤΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Ως το εμπορικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί το ecosystem — όχι ως αποτέλεσμα του Revenue Pulse ή του Theo AI.

Γιατί το μοντέλο κλιμακώνεται

Το ερώτημα δεν είναι αν η ομάδα δουλεύει γρηγορότερα. Είναι τι συμβαίνει όταν το portfolio διπλασιαστεί.

ΧΩΡΙΣ ΕΝΙΑΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Portfolio ↑

Δεδομένα ↑ · Ερωτήματα ↑ · Αποφάσεις ↑

Πολυπλοκότητα ↑↑

Η αύξηση του portfolio απαιτεί περισσότερη χειροκίνητη διαχείριση

Μεγαλύτερη εξάρτηση από τη διαθεσιμότητα της ομάδας

ME TO REVENUE PULSE

Portfolio ↑

Αυτοματισμός · Ιεράρχηση · Δρομολόγηση · Κοινή γνώση

→ Ελεγχόμενη κλιμάκωση

Η πολυπλοκότητα δεν ακολουθεί το μέγεθος

Η ποιότητα της απόφασης στηρίζεται σε κοινή βάση δεδομένων

Μεγαλύτερο portfolio, χωρίς αναλογική αύξηση της πολυπλοκότητας.

Η ανάπτυξη του portfolio μπορεί να υποστηρίζεται χωρίς αντίστοιχη αύξηση των επαναλαμβανόμενων διαδικασιών και της λειτουργικής πολυπλοκότητας.

Γιατί αυτό είναι Travel Innovation

Τέσσερις πυλώνες που ξεχωρίζουν μια εσωτερικά αναπτυσσόμενη υποδομή από την υιοθέτηση ενός έτοιμου εργαλείου.

01

Εσωτερική Ανάπτυξη

Δεν αγοράστηκε έτοιμη λύση. Χτίστηκε πάνω στις πραγματικές ανάγκες της Hotelyzer και του hospitality portfolio που διαχειρίζεται.

02

Πραγματική Καθημερινή Χρήση

Δεν είναι δοκιμαστική εφαρμογή. Χρησιμοποιείται σε παραγωγική λειτουργία από τις ομάδες Sales, Reservations, Owner Support και Content.

03

Ενιαίο Λειτουργικό Μοντέλο

Δεν πρόκειται για μεμονωμένο εργαλείο. Απόδοση, ερωτήματα και ανθρώπινη απόφαση πάνω σε κοινή βάση δεδομένων και κοινό κύκλο μάθησης.

04

Ανθρώπινος Έλεγχος από Σχεδιασμό

Η τελική απόφαση παραμένει στον άνθρωπο. Η αξιολόγησή του είναι ο μηχανισμός βελτίωσης του συστήματος.

Η καινοτομία δεν είναι η χρήση AI, αλλά το κοινό μοντέλο απόφασης σε πολλαπλά τμήματα.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Ένα Ecosystem, Όχι Ένα Εργαλείο

Η Hotelyzer ανέπτυξε εσωτερικά ένα ecosystem με δύο μηχανισμούς: Revenue Intelligence για τις εμπορικές αποφάσεις και AI Agents για τη διαχείριση των ερωτημάτων — με ανθρώπινο έλεγχο και κοινή βάση δεδομένων.

Για την ομάδα

Ο χρόνος μεταφέρεται από τη συλλογή και αναζήτηση πληροφορίας σε αποφάσεις, επικοινωνία και εμπορικές ενέργειες.

Για τον ιδιοκτήτη

Ταχύτερη αντίδραση και τεκμηριωμένη εικόνα της απόδοσης.

Για τη Hotelyzer

Ανάπτυξη χωρίς αναλογική αύξηση της πολυπλοκότητας.

Απόδοση + Ερωτήματα + Ανθρώπινη κρίση → Κοινή βάση δεδομένων · Συνεχής μάθηση

«Η Hotelyzer αξιοποιεί την Τεχνητή Νοημοσύνη για να μειώνει την πολυπλοκότητα, να επιταχύνει τη ροή της πληροφορίας και να επιτρέπει στις ομάδες της να επικεντρώνονται εκεί όπου η ανθρώπινη κρίση έχει τη μεγαλύτερη αξία.»

Δεδομένα

Ανάλυση

Απόφαση

Ενέργεια

Μάθηση

Τηλεφωνικό Κέντρο — Επίδειξη Λειτουργίας

Υλικό που δείχνει στην πράξη πώς διαχειρίζεται η Hotelyzer την εισερχόμενη τηλεφωνική επικοινωνία. Άμεση πρόσβαση μέσω συνδέσμου ή κωδικού QR.

ΕΠΙΔΕΙΞΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ · CALL CENTRE

Δείτε την επίδειξη του τηλεφωνικού κέντρου

Διαχείριση εισερχόμενης τηλεφωνικής επικοινωνίας σε πραγματικές συνθήκες · drive.google.com

Σκανάρετε



ΣΧΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ

Τη διαχείριση της εισερχόμενης τηλεφωνικής επικοινωνίας σε πραγματικές συνθήκες λειτουργίας.

ΠΟΥ ΕΦΑΡΜΟΖΕΤΑΙ

Reservations · το κανάλι με τον μεγαλύτερο όγκο επαναλαμβανόμενων ερωτημάτων επισκεπτών.

ΓΙΑΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ

Τεκμηριώνει στην πράξη το μοντέλο διαχείρισης ερωτημάτων του Κεφαλαίου 03.

Σημείωση: Ο σύνδεσμος είναι ενεργός στο PPTX και στο PDF export. Εναλλακτικά, σκανάρετε τον κωδικό QR.