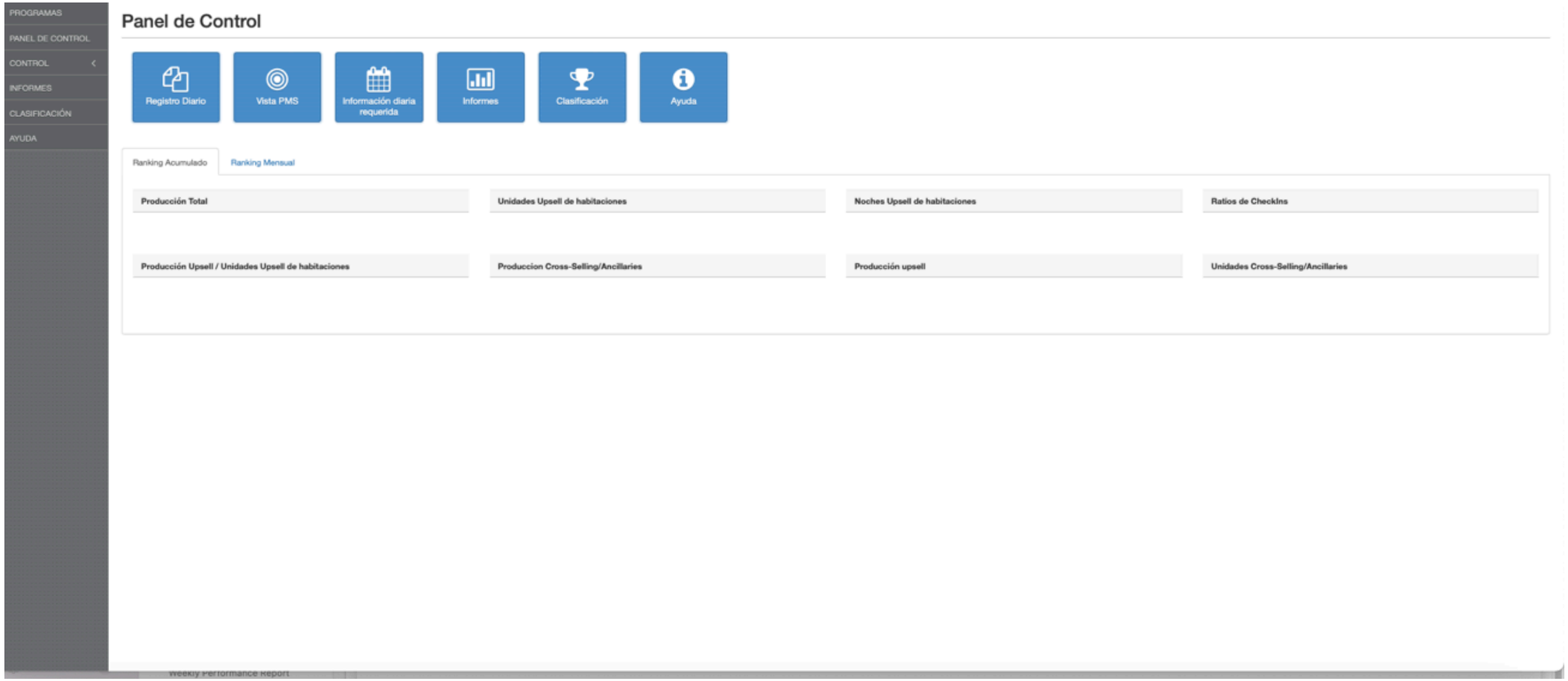
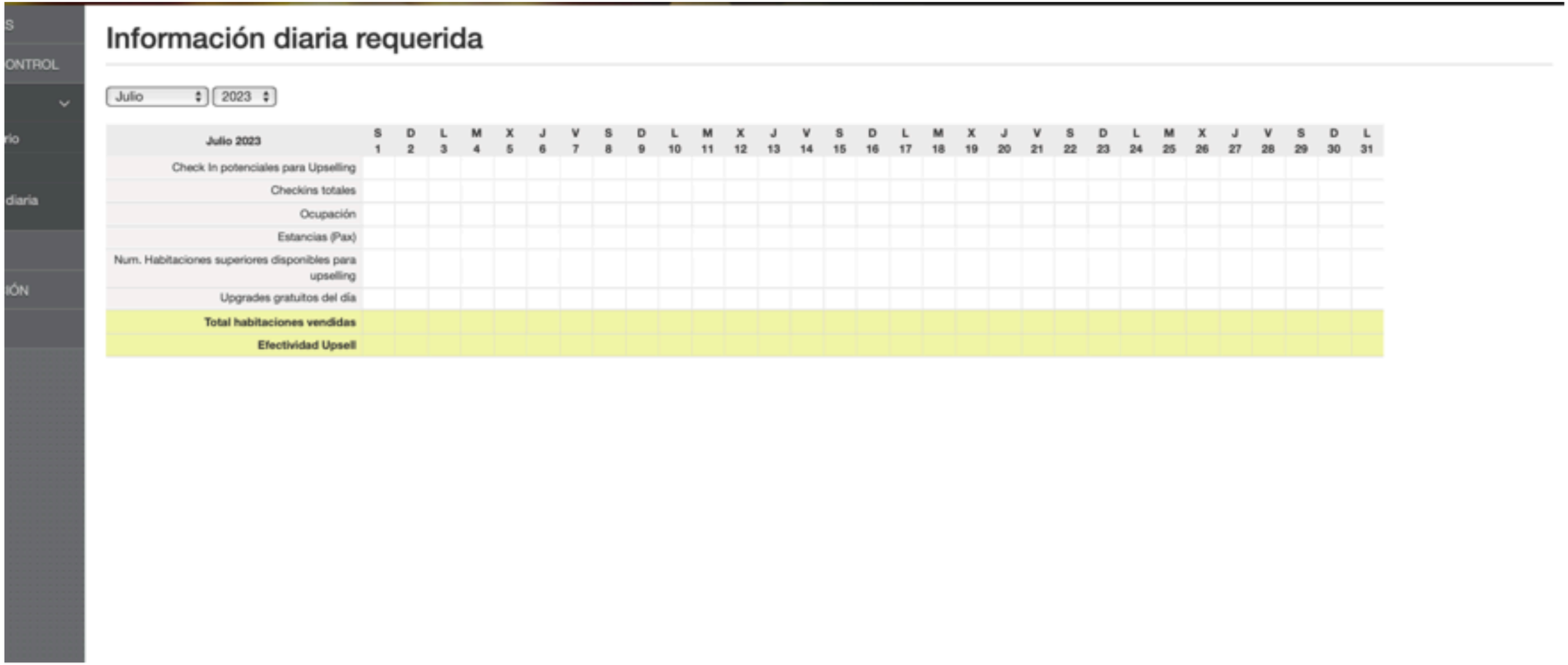
Panel de control de Front Desk



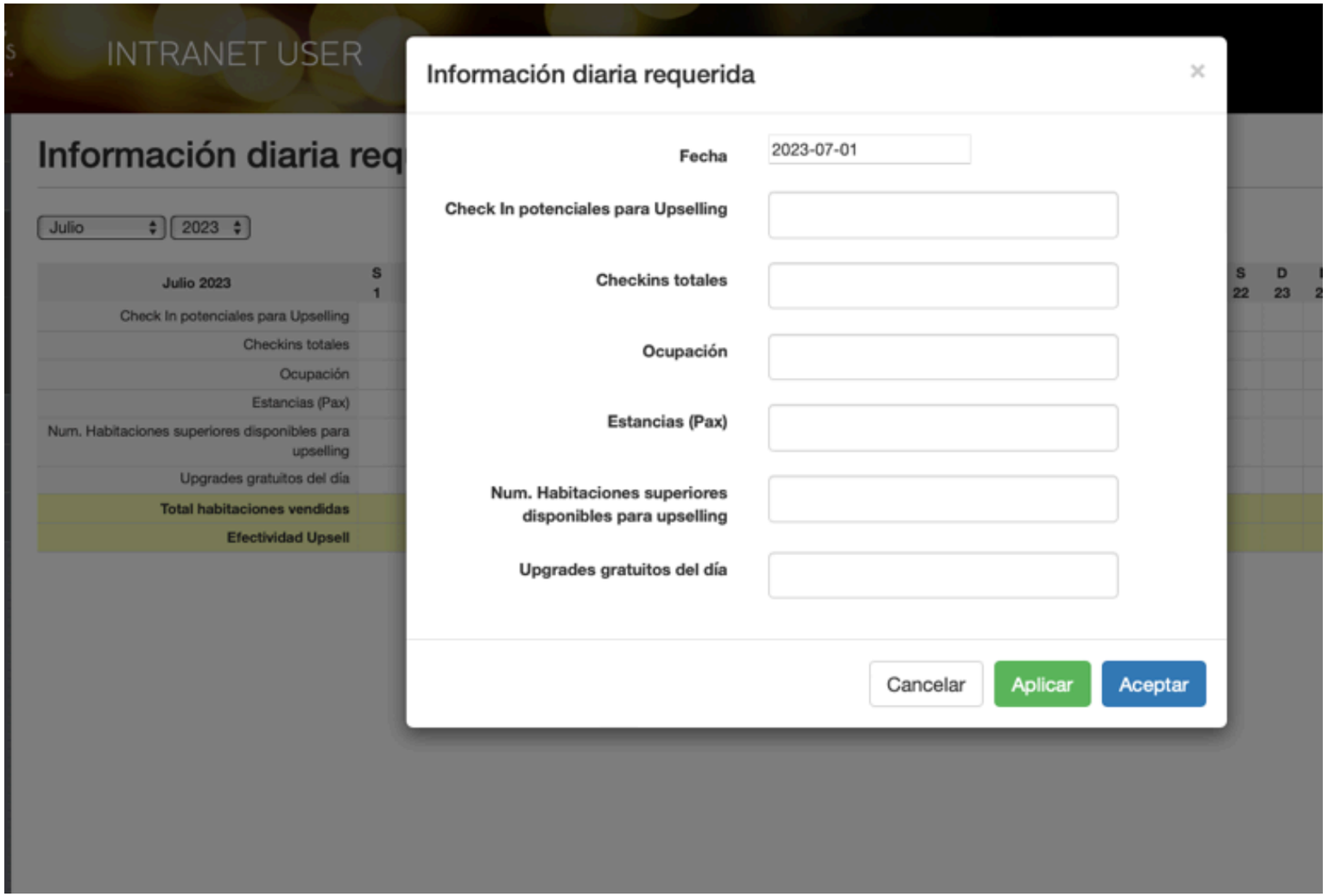
Registro diario, vista PMS, información requerida, informes y clasificación. Captura extraída del manual. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Seguimiento de la actividad diaria



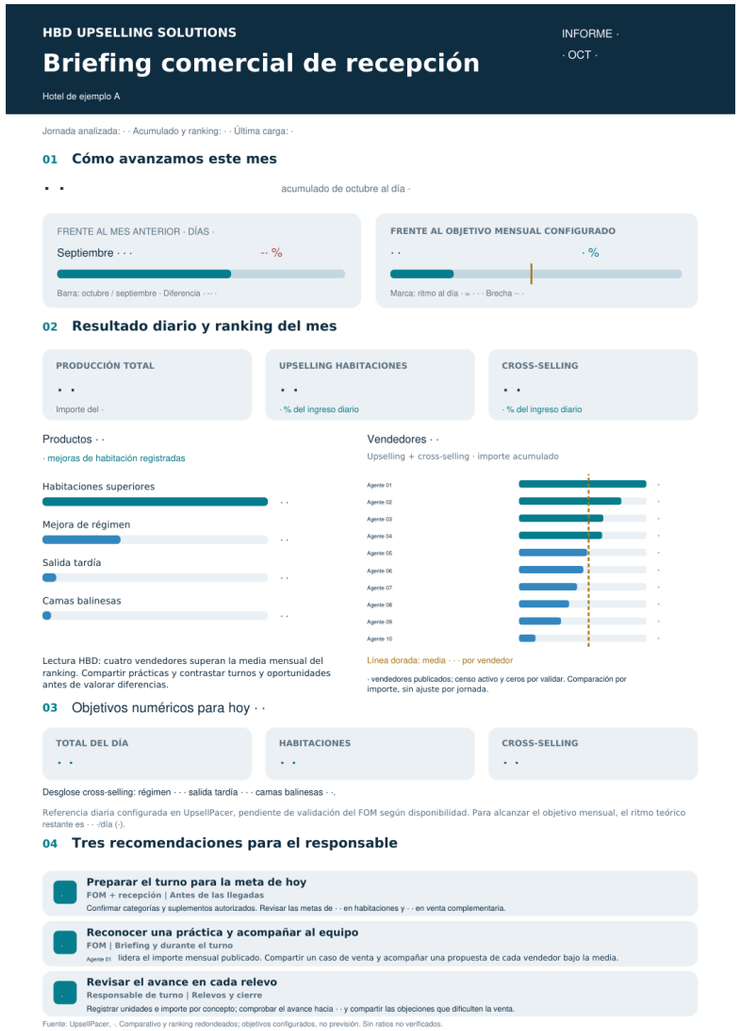
Check-ins, ocupación, disponibilidad de categorías superiores y efectividad del upselling. Captura extraída del manual. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Datos que ayudan a interpretar la conversión



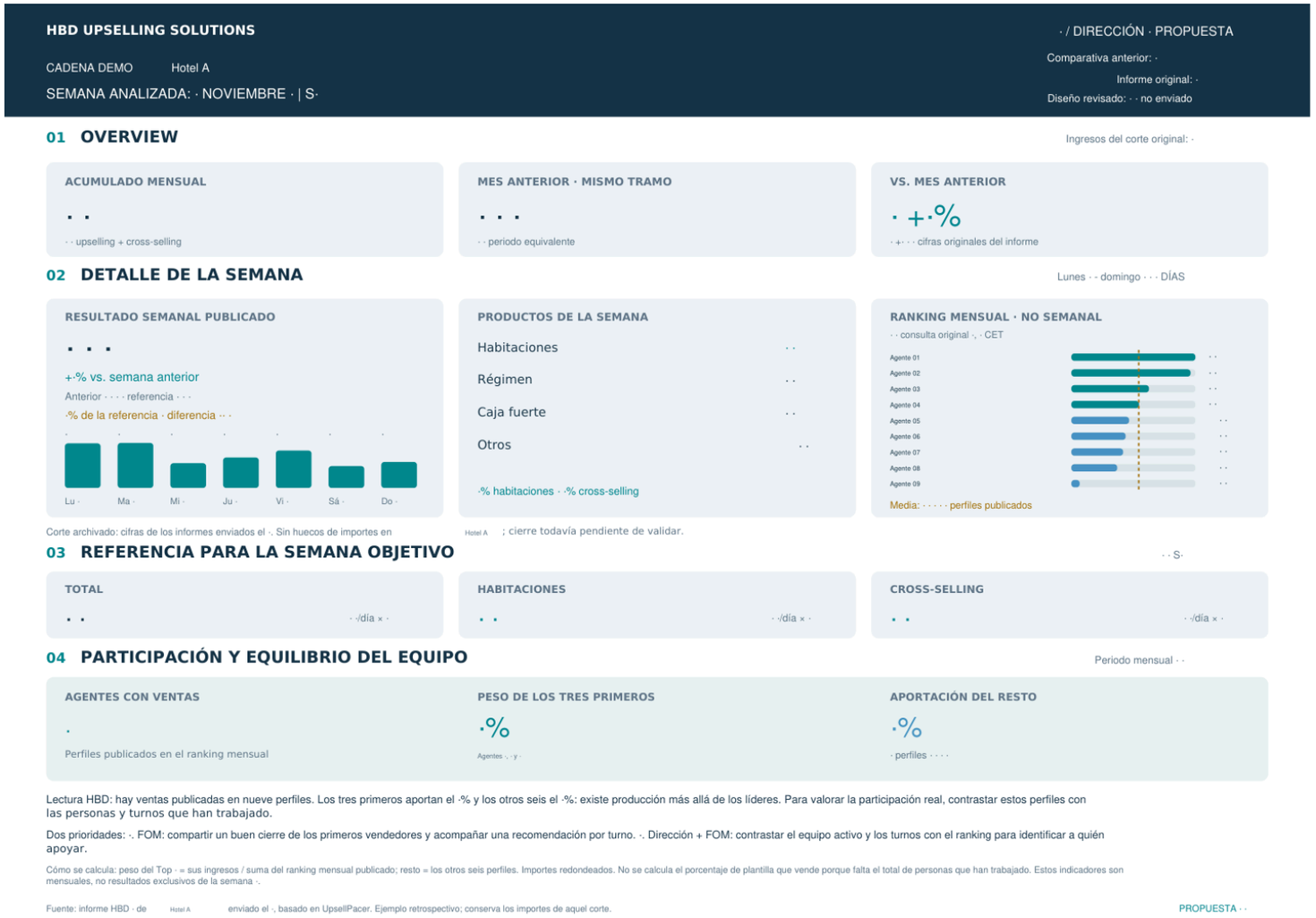
Formulario de actividad y oportunidades: las ventas necesitan contexto para dirigir el rendimiento. Captura extraída del manual. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Informe diario para el briefing



Ejemplo anonimizado: identidades, importes y referencias numéricas ocultos. Ejemplo anonimizado: producción diaria, ranking y objetivos configurados. Los objetivos no son una previsión. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Seguimiento semanal para Dirección



Ejemplo anonimizado: identidades, importes y referencias numéricas ocultos. Ejemplo anonimizado y retrospectivo. El documento conserva su estado de propuesta y sus notas de validación. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Dashboard de Operaciones



HBD / · CIERRE CORPORATIVO

CADENA DEMO · OCTUBRE ·

Dashboard mensual de Operaciones

Octubre: · | Acumulado: · | Último registro: · en los · hoteles

PRODUCCIÓN DEL MES

· ·

Upselling + cross-selling

CUMPLIMIENTO OBJETIVO

·%

Meta octubre: · ·

FRENTE A OCTUBRE ·

+·%

Base comparable: ·· ·

ACUMULADO ENE-OCT

·· ·

+·% vs ene-oct ·

Comparativa de los hoteles

· de · hoteles superan el objetivo mensual

Hotel	Mes €	Objetivo €	Cumpl.	vs oct ·	Ene-oct €	vs ene-oct ·	Últ. dato
Hotel A	·	·	·%	+·%	··	+·%	·
Hotel B	·	·	·%	+·%	··	+·%	·
Hotel C	·	·	·%	-·%	··	+·%	·
Hotel D	·	·	·%	+·%	··	+·%	·
Hotel E	·	·	·%	+·%	··	-·%	·
TOTAL CADENA DEMO	·	·	·%	+·%	··	+·%	·

Prioridades que propone el resultado

Hotel A · ·%

Mayor brecha absoluta: · ·. Revisar Régimen (·· · frente a · ·).

Hotel D · ·%

Brecha: · ·. Revisar Upsell y Late Check Out frente a sus metas.

Hotel C · -·% VS ·

Supera su meta, pero retrocede interanual. Revisar el mix de cross-selling y la carga operativa.

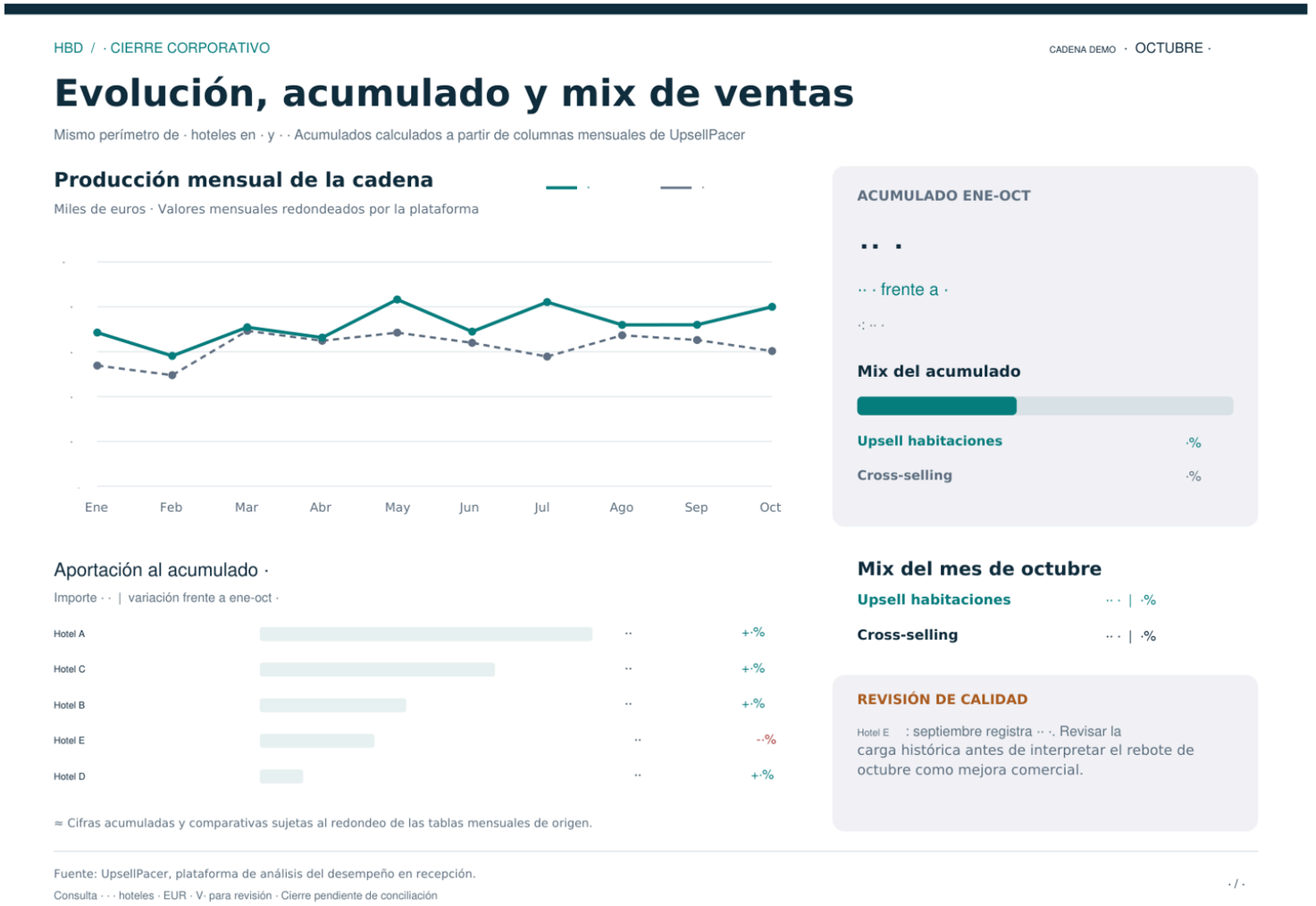
Fuente: UpsellPacer, plataforma de análisis del desempeño en recepción.

Consulta · · · hoteles · EUR · V· para revisión · Cierre pendiente de conciliación

· / ·

Ejemplo anonimizado: identidades, importes y referencias numéricas ocultos. Ejemplo anonimizado: resultados y objetivos por hotel. Cierre pendiente de conciliación, según el documento de origen. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.

Dashboard de Operaciones · Evolución y mix



Ejemplo anonimizado: identidades, importes y referencias numéricas ocultos. Ejemplo anonimizado: resultados y objetivos por hotel. Cierre pendiente de conciliación, según el documento de origen. Las pantallas del manual ilustran el funcionamiento; la interfaz puede evolucionar.