

SYSDAT **TURISMO**

Soluzioni gestionali per strutture ricettive



non solo fornitori ma soprattutto **PARTNERS**

40 anni di esperienza

in organizzazione e consulenza strategica
nel settore alberghiero



SYSDAT TURISMO s.r.l.

www.sysdat-turismo.it



40 anni di esperienza

**in soluzioni gestionali
per strutture ricettive**

Sysdat Turismo azienda del Gruppo Informatico Siges, opera nel settore TMT (Technology, Media & Telecommunications) da oltre quarant'anni. Sfruttando le competenze raccolte è al servizio delle aziende per offrire **programmi integrati e completi per il mercato alberghiero**

La nostra missione è di fornire **soluzioni "chiavi in mano"** alle aziende una gamma di prodotti e servizi tale da potersi accreditare come fornitore unico, facendo risparmiare al cliente tempo e costi.

Basa il suo rapporto con il cliente seguendo i principali fattori di buona condotta:

ETICA

Consigliamo le soluzioni migliori per soddisfare al meglio ogni tipologia di esigenza

ONESTA'

Trasparenza nell'agire, onestà intellettuale e deontologia professionale sono principi fondamentali della nostra attività nei confronti del cliente

RISPETTO

Agiamo nel rispetto delle differenze di vedute e della considerazione delle idee e proposte del cliente per offrire il miglior servizio e la sua soddisfazione

PROFESSIONALITA'

Professionisti preparati ed attenti ai cambiamenti sono le figure di cui ci avvaliamo

Contenuti

L'azienda

Hotel Management

Prenotazioni

Front-desk

Fatturazione

Business Intelligence

Revenue Management

CRM & Fidelizzazione clienti

Marketing & Comunicazioni

Rates comparison

Prenotazioni on line

Channel Manager

Amministrazione

Gestione documentale

Gestione sospesi e recupero crediti

Gestione personale

Housekeeping

Ristorazione

Food & beverage

Beauty farm

Sale meeting

Sysdat Turismo

Sysdat Turismo è una software house **all'avanguardia** che opera nel campo della **progettazione, realizzazione e manutenzione** del software per il settore alberghiero.

Sysdat Turismo con le sue **soluzioni ALL IN ONE** si propone come unico interlocutore reale rimuovendo la difficoltà di gestire diversi software proprietari scarsamente integrabili fra loro.

Sysdat Turismo può contare su un **gruppo di specialisti** nelle varie aree funzionali e tecniche, con anni di esperienza in ambito alberghiero. Un forte valore aggiunto consiste proprio nella sinergia fra il team di consulenti in ambito di business intelligence ed i professionisti altamente specializzati sui software di gestione delle singole aree operative.

In virtù di un'esperienza di quarant'anni in ambito turistico,

Sysdat Turismo è in grado di offrire:

- » **un'ampia scelta di moduli** software per le specifiche esigenze operative
- » un elevato livello di personalizzazione e **soluzioni su misura**
- » **un servizio di assistenza** costante e competente
- » **la progettazione, fornitura e assistenza degli strumenti HW** a supporto delle soluzioni informatiche
- » **un servizio di consulenza a 360°**, sia a livello operativo, finalizzata alla definizione dei corretti strumenti gestionali, sia a livello direzionale, finalizzata alla definizione ed alla costruzione di dashboard personalizzati di business intelligence
- » **un servizio di formazione** all'utente finalizzata alla conoscenza delle caratteristiche della procedura ed all'utilizzo degli oggetti disponibili



Hotel Management



SysHotel Genius è il software gestionale per le strutture ricettive che **copre tutte le esigenze organizzative**.

Può essere ritagliato "su misura" **per ogni realtà e dimensione**.

E' un sistema affidabile perché sfrutta un'esperienza di quarant'anni nel settore.

Il gestionale, attraverso un'ampia gamma di moduli, è stato studiato per **rispondere alle esigenze dei vari reparti** esistenti nella struttura ricettiva (Portineria e reparto ai piani, Ricevimento, Ristorante, Bar, Governante, Manutenzioni, Direzione, Commerciale, Marketing)

Syshotel Genius offre la possibilità di interfacciarsi con apparati di terze parti come Pay-Tv, Centralini Telefonici, Intelligence Building.

E' inoltre disponibile una serie di soluzioni integrate di:

- » Business Intelligence
- » CRM
- » Web check-in
- » Meeting e congressi
- » Scadenario
- » Housekeeping
- » Lettura documenti d'identità
- » HotelGuide
- » Contabilità e Economato
- » Paghe e Gestione del Personale

SICUREZZA E PRIVACY

Sysdat Turismo è grado di offrire ai propri clienti la sicurezza dei dati con **apparati Firewall e strumenti di back-up**.

Inoltre con il nostro Privacy Officer e Consulente della Privacy siamo in grado di garantire un supporto sulla **Certificazione della Privacy** e la **protezione nelle transazioni**.



WI-FI

Sysdat Turismo offre soluzioni ideali per il **servizio Wi-Fi** assicurando una **connettività efficiente e veloce** in ogni luogo della struttura ricettiva.

Sysdat Turismo è partner Zyxel



HARDWARE

Sysdat Turismo con la sua divisione hardware è in grado di **fornire apparecchiature** come PC, Stampanti, server etc. che **soddisfano le esigenze della struttura** e sono adattabili alle nostre soluzioni.

Inoltre forniamo servizi in cloud in **Server Farm Certificato ISO 27001 e ISO 9001**

Prenotazioni

Attraverso il sistema di gestione delle prenotazioni l'Hotel ha **un quadro completo della situazione delle camere** (disponibilità, prezzi) e può monitorare in tempo reale le vendite con l'obiettivo di massimizzare e ottimizzare il volume di affari.

Con il sistema di prenotazioni si può:

- » registrare le prenotazioni
- » **ricevere automaticamente le prenotazioni provenienti** dal sito dell'albergo e da molteplici canali di vendita on line
- » **comunicare velocemente con i Clienti:** prezzi, disponibilità e pagamenti
- » **aggiornare e monitorare in tempo reale la disponibilità** delle camere
- » ricevere pagamenti con carte di credito mediante l'interfacciamento ad alcuni Istituti Bancari
- » inviare, ricevere e archiviare la corrispondenza con i clienti
- » **controllare costantemente la situazione vendite**
- » integrare le politiche di vendita con i sistemi di Yield Management



Front Desk

Se conosci davvero i tuoi clienti sarai in grado di offrirti un servizio migliore, rispettare le loro esigenze, fidelizzarli.

Avere l'Ospite "in casa" non è un punto di arrivo, ma è la partenza per un nuovo traguardo.

Attraverso la nuova versione del gestionale arricchito di nuovi moduli, Syshotel Genius aiuta l'albergatore nell'operatività quotidiana.

EASY PASSPORT

Easy Passport facilita il lavoro in albergo, aumentando l'efficienza e riducendo enormemente il tempo di attesa del cliente alla Reception.

Easy Passport si compone dei seguenti moduli:

- **Modulo lettura documenti**

Il documento di identità del cliente (Passaporto, C.I.D, Patente) viene letto con un apposito scanner che ne memorizza l'immagine.

I dati del documento vengono poi automaticamente utilizzati per la registrazione nel sistema gestionale garantendo la sicurezza nel trattamento dei dati personali.

- **Modulo generazione e trasmissione telematica dati P.S.**

I dati acquisiti vengono conservati e utilizzati per generare il "file" che verrà trasmesso via Internet al sito alloggiatiweb.poliziadistato.it secondo le normative e le modalità vigenti.

- **Modulo generazione e trasmissione dati ISTAT**

Attraverso i dati dei clienti registrati vengono generati i modelli richiesti dagli Enti del Turismo e per le Regioni che prevedono la ricezione telematica, un "file" contenente le informazioni richieste.

WEB CHECK-IN

La nuova procedura on line permette all'ospite qualche giorno prima dell'arrivo in albergo, di procedere in modo autonomo alla compilazione dei propri dati accedendo ad un'area riservata direttamente dal suo PC o dal suo dispositivo mobile.

Il programma è stato ottimizzato chiedendo all'operatore di introdurre, in base al tipo di cliente (Capo Famiglia, Familiare, Capo Gruppo, Membro Gruppo e Ospite Singolo), solo i dati obbligatori richiesti dalla P.S.

I vantaggi:

- Per l'Hotel un risparmio di tempo in fase di accettazione
- Per il Cliente una riduzione dei tempi di attesa

CONTRIBUTO DI SOGGIORNO

Il programma è attrezzato per **gestire gli addebiti e le esenzioni** secondo il regolamento comunale e fornisce un tabulato riepilogativo utile per la dichiarazione al Comune.

HOTEL GUIDE

Migliorare l'offerta di servizi rivolta al cliente non solo sulla base della propria esperienza ma sulla tracciabilità delle preferenze degli Ospiti:

- quale e per quanto tempo si sono soffermati su un servizio
- il loro grado di interesse.

L'Hotel ha quindi a disposizione **un'area dove poter informare gli Ospiti** sulle attività in programma.

- orari e programma delle attività ricreative
- situazione meteo
- escursioni e gite
- itinerari culturali e naturalistici consigliati



Fatturazione



Questo modulo è in grado di coprire tutte le esigenze operative della gestione amministrativa dell'Hotel nell'area del Front-Office.

La procedura è **semplice e gestibile** anche da operatori meno esperti.

Uno degli obiettivi del sistema è quello di **racchiudere, in un'unica suite, tutte le funzioni** relative alla gestione di un conto: intestazione del conto, registrazione degli addebiti,

gestione di depositi e anticipi, trasferimento addebiti, cambio camera, separazione e unione conti, emissione fiscale e archiviazione documentale.

Inoltre è possibile procedere **all'invio della fattura in modo automatico** al cliente tramite e-mail.

HARDWARE

Sysdat Turismo con la sua divisione hardware è in grado di **fornire apparecchiature** come PC, Stampanti, server etc. che **soddisfano le esigenze della struttura** e sono adattabili alle nostre soluzioni.

Inoltre forniamo servizi in cloud in **Server Farm Certificato ISO 27001 e ISO 9001**



Business Intelligence

SYSDATBI è una suite di strumenti destinati al management dell'hotel facili da usare e che permettono di analizzare, in **un'unica console di lavoro**, tutti i dati di interesse gestionale, sia quelli provenienti da fonti aziendali interne che quelli provenienti da fonti esterne.

SYSDATBI è la torre di controllo dalla quale è possibile monitorare l'andamento delle singole grandezze aziendali, che si tratti di prenotazioni, di tariffe applicate, di ricavi, di F&B o di costi del personale, mantenendo al contempo **una vista d'insieme** di come esse evolvano e si influenzino reciprocamente, portando al raggiungimento o meno degli obiettivi di budget o di performance prefissati.

La semplicità con cui **SYSDATBI** permette di generare analisi statistiche, tabelle, grafici e cruscotti di controllo lo rende

lo strumento ideale per proprietari, direttori d'albergo o revenue manager che necessitano di **un supporto efficace alle decisioni tattico-strategiche e operative**. Dalla console di **SYSDATBI** è facile, infatti, riuscire a focalizzare con immediatezza uno o più scenari decisionali, isolare e mettere in evidenza tutte le variabili chiave che influenzano l'esito di determinate azioni e quindi **misurare gli effetti delle iniziative intraprese**.

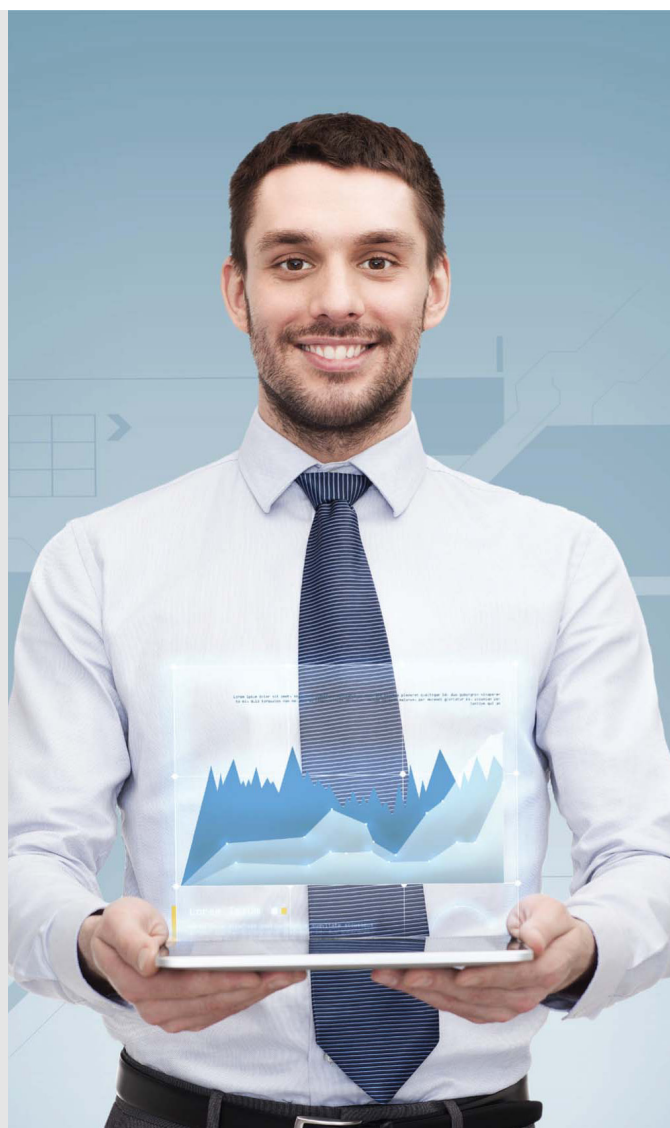
L'alta scalabilità della sua piattaforma tecnologica rende **SYSDATBI** **adatto a strutture di tutte le dimensioni, dai piccoli hotel ai gruppi di imprese**. Con **SYSDATBI** è infatti possibile effettuare il consolidamento delle informazioni sia in verticale, dalle funzioni operative a quelle direzionali, che in orizzontale, sommando insieme i dati provenienti da unità operative o società diverse.

VANTAGGI

- » Migliora la circolazione delle informazioni aziendali
- » Riduce il costo di reperimento e gestione delle informazioni
- » Riduce il numero delle fonti informative aziendali, fino al limite potenziale di arrivare ad averne una soltanto
- » Aumenta la qualità dei dati circolanti in azienda riducendone le ridondanze, gli errori d'inconsistenza
- » Permette di costruire cruscotti specifici e personalizzati per centro di responsabilità
- » Consente di tenere sotto controllo tutti gli indicatori di performance più significativi delle singole funzioni aziendali
- » Mette a disposizione le informazioni utili a massimizzare i risultati aziendali
- » Permette di avere un'idea di come possano evolvere i risultati aziendali al mutare di una o più variabili di ambiente
- » Permette di pianificare in modo chiaro e condiviso le strategie aziendali
- » Permette di correlare fra di loro le attività e i risultati delle varie aree aziendali
- » Consente di sviluppare efficaci sistemi di monitoraggio, in grado di segnalare ai responsabili di area il verificarsi di importanti scostamenti fra risultati conseguiti ed obiettivi prefissati
- » Mette a disposizione molteplici strumenti per condividere le analisi sviluppate
- » Permette il coinvolgimento attivo di tutto il personale aziendale al perseguimento dei risultati, la circolazione delle idee, l'identificazione dei problemi e la loro risoluzione

ORACLE
Gold Partner

SYSDATBI si basa sulla potente piattaforma Oracle, di cui Sysdat Turismo è **Gold Partner**.



Revenue Management



Nell'area **Revenue Management** si trovano le analisi che consentono al Revenue Manager dell'hotel di **definire le proprie strategie di vendita**.

Le statistiche di quest'area analizzano **il flusso delle prenotazioni** alla ricerca di variazioni che possano dare il segno di come intervenire sulle tariffe in essere. E' in grado di mettere a raffronto il livello delle prenotazioni **di due momenti distinti** (es. ad oggi contro ieri, alle ore 12 contro le ore 11) **evidenziando immediatamente i cambiamenti intervenuti**. Ogni variazione può quindi essere analizzata nel dettaglio, per capire **in quali date** ha ricevuto prenotazioni o annullamenti, **da quali sorgenti** di business o **segmento di mercato** o da quali **tipologie di clienti**.

L'evidenza di quali siano le date su cui si ha maggiore o minore pressione può essere messa in relazione con gli attuali livelli di occupazione raggiunti, con quelli di eventuali periodi di raffronto e con l'obiettivo di budget, permettendo così di avere indicazioni se il livello delle tariffe per la scadenza debba essere mantenuto, alzato o abbassato.

E' possibile approfondire come si sia raggiunto un certo livello di occupazione per un dato periodo, passato o futuro, e quindi avere evidenza del **tasso di elasticità della domanda** rispetto ai prezzi proposti, oltre che del gap tra prezzo minimo e massimo accettabile dal mercato in determinati contesti.

Ciò al fine di aiutare a prevenire eventuali errori di vendita eccessivamente anticipata a tariffe scontate oppure di bassa occupazione.

Si possono analizzare i comportamenti di acquisto dei clienti. Tali informazioni possono essere utilizzate sia **per impostare un'adeguata politica di marketing** sui vari segmenti di mercato **sia per identificare a quale clientela rivolgere iniziative** in caso di bassi livelli di occupazione su una certa data.

Attivando opportune funzioni di interazione con i PMS e i vari Channel manager, Revenue Management è in grado di **proporre** in consultazione **il quadro tariffario in essere** per un certo periodo, di consentire all'utente di variarne il contenuto e di trasmettere automaticamente queste variazioni agli altri sistemi collegati. In questo modo il Revenue Manager è in grado di avere **il controllo delle politiche tariffarie** agendo semplicemente dalla console di SYSDATBI.

Qualora il cliente lo desideri, SYSDATBI è in grado perfino di far scattare la **variazione automatica delle tariffe** al raggiungimento di determinate soglie di attenzione.

Un'ulteriore integrazione possibile è quella con i vari canali di informazione sui prezzi dei concorrenti in modo da poter consultare sui dashboard **le tariffe applicate dal competitive set dell'hotel** per una certa data.



CRM & Fidelizzazione clienti

CRM è l'acronimo di Customer Relationship Management: **la gestione della relazione con i clienti.**

La definizione di CRM indica che non si tratta di un sistema informatico ma bensì di **una strategia aziendale**; la prerogativa è di porre il singolo cliente al centro della propria attenzione, con i suoi gusti e preferenze.

Con un mercato nel mondo del turismo profondamente cambiato è necessario soddisfare clienti sempre più esigenti e competere con concorrenti ad un "click di distanza".

Attraverso il CRM si mira ad **individuare, attirare e mantenere i clienti** per massimizzare la redditività attraverso relazioni di fiducia.

Il cliente, oltre ad essere ospite, **è anche "supervisore"** della qualità della prestazione e riveste il ruolo di "consulente e promotore" per l'hotel.

Il CRM Hotel di Sysdat Turismo è stato creato per rispondere alle **necessità** dell'industria alberghiera e viene **personalizzato** sulla base delle esigenze di ogni singola struttura.

Il **CRM Hotel** rappresenta oggi una **vincente strategia di business**: un nuovo metodo di lavoro e di gestione dei processi, che attraverso il conseguimento dell'efficienza organizzativa permette di aumentare il fatturato aziendale garantendo al contempo un elevato livello di customer satisfaction.

Un approccio strettamente legato alla **strategia**, alla **comunicazione**, all'integrazione tra i processi aziendali, alle persone ed alla cultura, che pone il cliente al **centro dell'attenzione**.

Caratteristiche del CRM:

- » **Analisi:** di tutte le esigenze della struttura alberghiera
- » **Sviluppo:** del software con la personalizzazione rivolta all'Hotel
- » **Formazione:** dello strumento a tutto il personale coinvolto
- » **Obiettivi:** analisi dei traguardi raggiunti

IL CLIENTE AL CENTRO DELLE SCELTE STRATEGICHE AZIENDALI

- » CRM Hotel **non è un prodotto informatico**, è un nuovo approccio al mercato che si traduce da un puro orientamento al prodotto ad una visione **"Cliente-Centrica"** dove il rapporto con il Cliente diventa prioritario e linea guida di tutte le attività aziendali.
- » **Gestione della relazione con il cliente significa:** mettere in atto una serie di processi organizzativi aventi come obiettivo la relazione, quindi la conoscenza, del Cliente e dei fatti aziendali che lo coinvolgono
- » Il Software è solo **uno strumento** per raggiungere gli obiettivi strategici aziendali



Marketing & Comunicazione



Siamo registrar di **Registro.it**

Offriamo un **nuovo** ed **esclusivo** servizio di Webmarketing in outsourcing.

Un servizio pensato per **affiancare e supportare strategicamente** ed operativamente la struttura ricettiva per attuare offerte promozionali e di vendita dedicate ad eventi o a particolari momenti stagionali.

Sysdat Turismo, attraverso le proprie soluzioni e servizi, **avviserà con largo anticipo** il management della struttura segnalando tutti gli eventi da tenere in considerazione:

- » Fiere business
- » Eventi sul territorio
- » Festività nazionali ed internazionali

La struttura avrà la possibilità quindi di essere informata in anticipo rispetto ai competitors, in modo da **poter attuare tempestivamente la migliore politica** di prezzi di vendita legata all'evento.

Sysdat Turismo gestisce tutti gli aspetti riguardanti la comunicazione con azioni mirate quali:

- » **E-mail marketing per la promozione dell'offerta/pacchetto**

Preparazione e invio di e-mail marketing, in linea con l'immagine della struttura e curata dal punto di vista comunicativo, con tutte le informazioni fornite dall'hotel

- » **Aggiornamento sui canali web**

La comunicazione inviata tramite e-mail sarà sempre aggiornata all'interno dei canali ufficiali dell'hotel

- » **Gestione liste di destinazione**

Aiutiamo la struttura a recuperare, gestire e ottimizzare tutte le liste disponibili per ogni tipo di evento e target

- » **Social marketing**

La comunicazione viene seguita da diverse attività di aggiornamento ed informazione sui social network gestiti dall'hotel

- » **Misurazione degli obiettivi**

Ogni azione di web marketing viene tracciata e, attraverso un'attenta analisi delle statistiche, ne viene misurata l'efficacia per comprenderne il tasso di conversione.



SYSDAT TURISMO s.r.l.

www.sysdat-turismo.it

Rates Comparison



Con il servizio di **Rates Comparison** è possibile monitorare ed analizzare in dettaglio **le tariffe praticate dai principali competitor dall'albergo**.

Un valido aiuto per **restare sempre un passo avanti** rispetto alla concorrenza.

Attraverso il servizio di **Rates Comparison** l'albergatore può:

- » Osservare dal punto di vista del cliente le varie esigenze al fine di **migliorare i servizi offerti**
- » Monitorare in modo completo il mercato della concorrenza per **avere dati precisi ed aggiornati**
- » Verificare la visibilità ed il posizionamento della struttura sulle OTA principali per **offrire prezzi vantaggiosi**
- » Comparare i prodotti per **essere sempre competitivi**

- » Identificare i giorni con eventi speciali per **offrire la tariffa migliore**

Inoltre attraverso il sistema di **Brand Comparison** l'Hotel migliora la qualità dei servizi offerti.

Un potente strumento di analisi dove è possibile visualizzare in modo intelligente e valutare attraverso grafici la reputazione online.

Vantaggi:

- » ottenere dei **report completi** su tutte le piattaforme online
- » avere una **panoramica totale sullo stato delle attività**, sulle reti social, confrontandosi con la concorrenza
- » **monitorare gli obiettivi** mantenendo traccia dei progressi per migliorare la soddisfazione del cliente



Prenotazioni on line

SysHotel On Line è il sistema **integrato e modulare** per la gestione delle prenotazioni alberghiere via Internet.

E' composto da più moduli che possono essere attivati singolarmente o globalmente per adattarsi alle esigenze dei diversi alberghi.

SysHotel On Line permette di:

- » **aumentare le conversioni** ricevendo le prenotazioni in tempo reale attraverso il sito web dell'hotel
- » **risparmiare tempo e lavoro** comunicando velocemente con i clienti
- » ottenere **pagamenti sicuri** con credit card mediante l'interfacciamento con le banche

SysHotel On Line integra:

- » B2B: modulo specifico per ditte e agenzie
- » Switch: Channel Manager interfacciato con GDS e IDS
- » Secure Credit: interfaccia con E-Commerce bancari
- » Facebook: pubblicazioni di promozioni e prenotazioni dirette

SysHotel On Line è un sistema **semplice ed intuitivo** che consente:

- » La prenotazione di qualsiasi risorsa abitativa (camere, appartamenti, piazzole, ecc...)
- » **L'adattamento a qualsiasi dispositivo** (desktop, tablet, mobile)
- » La gestione di prezzi, disponibilità, sconti, promozioni, pacchetti, convenzioni, ecc...
- » L'impostazione di **restrizioni** e leve di **revenue** sui soggiorni
- » La vendita di **servizi correlati** di ogni genere Integrabile con qualsiasi sito e completamente personalizzabile.
- » L'interfacciamento con SysHotel Genius ed **aperto ad ogni gestionale**.
- » **L'interfacciamento con tutti i principali portali** (Booking, Expedia, HRS etc.) grazie al Channel Manager
- » Stop all'overbooking e risparmi tempo sulla gestione dei portali (**XML a 2 vie**)
- » Adatto ad Hotel, Residence, Villaggi, Campeggi, Appartamenti.

Azienda certificata PCI-DSS per l'archiviazione dei dati di carta di credito Service Provider v3.1 Level 2.



Channel Manager



Portali turistici: Abreu, Agoda, AirBnB, Amandatour, Atrapalo, Bologna Welcome, Bookassist, Booking.com, Bramante, Budgetplaces, Cisalpina, Citybreak, Classic international hotel, Despegar, DigiSide, Easytoobok, Expedia, Fastbooking, Gartour, Gta travel (octopus/gulliver), Hermes Hotels, HolidayLettings, Homeaway Hostelsclub, Hotelbeds, HotelPartner, HotelTonight, Hotusa, Hotwire, Hrs, Initalia, Italcamel, ItalyTraveller, Jac Travel, JDB, Jumbo Tours, Jumbonline, Keytel, Lastminute.com / Travelocity, Laterooms, Orbitz, Pegasus GDS, Prestigia, Roomtrade, Simplebooking, Spacehotels, Special Tours, Splendia, Sunhotel, Synxis GDS, TabletHotels, Travel Republic, Tripadvisor, Unitravel, Webhotelier, WelcomeBeds, Whl, Xenia

SysHotel On Line Switch permette di **collegarsi dinamicamente** (XML 2WAYS) con la maggior parte dei portali turistici (IDS e GDS) a livello mondiale con un'unica interfaccia.

Aumenta la tua presenza e visibilità sui canali di distribuzione, così da ottimizzare la vendita ed incrementare il tasso di occupazione.

SysHotel On Line Switch è uno strumento software che permette di aggiornare la disponibilità, prezzi e restrizioni assegnati dall'hotel ai canali di vendita, evitando la gestione diretta sul web e facilitando il controllo da parte del personale del ricevimento, così da incrementare le performance di vendita.

Vantaggi per l'Hotel:

- » Unico punto di aggiornamento: SysHotel

- » Sicurezza nella gestione della disponibilità dell'hotel. Non più "corse" per chiudere le disponibilità (Aggiornamento in tempo reale)
- » Visione più accurata dei Canali di Vendita
- » Vantaggi per il Portale
- » Accesso alle disponibilità fino all'ultimo minuto
- » Aumento della sicurezza sulle transazioni
- » Fidelizzazione dell'Hotel
- » Aggiornamento continuo delle connessioni



Amministrazione

BACK-OFFICE

La procedura di Contabilità Generale è contrassegnata dalla **massima semplicità d'uso** e quindi gestibile anche da operatori meno esperti, con un'estrema completezza funzionale in grado di coprire tutte le esigenze aziendali attraverso una **totale integrazione** fra le diverse procedure.

La gestione dei Cespiti **assolve in modo completo tutti gli obblighi legislativi** inerenti la gestione delle immobilizzazioni.

Per la gestione delle informazioni e degli obblighi previsti dalla legge, in relazione ai collaboratori che svolgono attività in regime di libera professione, è disponibile il modulo Compensi a Professionisti, Studi e Agenti di Commercio.

La procedura è completata dal modulo Controllo di Gestione che consente di **ottimizzare le sinergie dei singoli reparti** e di tener sotto controllo budget e forecast ed è **interfacciata con i principali software gestionali** quali:

Interfacce PMS

- » Fidelio Opera
- » Protel
- » GPDATI Scigno
- » Best Western Visual Matrix
- » Gestione Albergo Leonardo
- » Proxima
- » Nuconga

Interfacce Paghe

- » Inaz
- » Zucchetti
- » Team System

Interfacce Economato

- » Fidelio Opera

MAGAZZINO ECONOMATO

La gestione Magazzino/economato **copre tutte le casistiche di gestione** relative a consumi ed approvvigionamenti (ufficio acquisti, carichi/scarichi, statistiche) per ottenere una corretta gestione e un notevole risparmio sui costi.

L'aggiornamento delle giacenze delle vendite avviene in automatico.

Vantaggi

- » Notevole praticità dell'uso
- » Copre tutte le esigenze della struttura
- » Ottimizza gli acquisti
- » Controllo costi/ricavi
- » Inserimento degli acquisti con lettori ottici
- » Costo dei consumi calcolato in tempo reale
- » Gestione dei beni strumentali
- » Integrazione con altri moduli di contabilità

SICUREZZA E PRIVACY

Sysdat Turismo è grado di offrire ai propri clienti la sicurezza dei dati con **apparati Firewall e strumenti di back-up**.

Inoltre con il nostro Privacy Officer e Consulente della Privacy siamo in grado di garantire un supporto sulla **Certificazione della Privacy** e la **protezione nelle transazioni**.



Gestione documentale

Ogni giorno l'ufficio, sia di un piccolo albergo che di una grande struttura, si riempie di grandi quantità di carta: fax da spedire leggere ed approvare, e-mail da modificare, contratti da consultare prima di accettare la prenotazione, documenti di riconoscimento da trascrivere, lettere di conferma da preparare ed inviare insomma carta, carta, carta ... e costi, costi, costi ...

La gestione documentale è la soluzione che semplifica la gestione di tutti i documenti cartacei ed elettronici nell'ambito dell'Ufficio di Prenotazione e di Ricevimento, evita la maggior parte delle stampe, ne informatizza l'archiviazione e agevola la ricerca.

Permette di archiviare, ricercare e consultare **in formato digitale** tutti quei documenti che formano "il fascicolo cliente": lettere di conferma prenotazione, lettere di opzione, preventivi, contratti di eventi, lettere di accompagnamento sospesi, lettere di sollecito, schedine di notifica, moduli Istat, etc.

Rende possibile generare flussi di e-mail direttamente da

SysHotel Genius, il software per la gestione alberghiera, con modelli predefiniti di testi o con allegati personalizzabili.

Consente di "intercettare" sia automaticamente che manualmente eventuali e-mail di risposta della clientela e classificarle adeguatamente.

Tutti questi documenti e moduli vengono memorizzati e gestiti da Easy Doc in formato digitale, eliminando così la possibilità di smarrimenti e la necessità di ricercarli in archivi e scaffali.

Tutti i documenti, cartacei ed elettronici, vengono classificati nel sistema in modo organizzato e con indici di ricerca per accedere rapidamente alle informazioni desiderate. **L'accesso è protetto da password** e regolato in base alle priorità e ai permessi concessi ad ogni singolo operatore.

È la soluzione ideale sia per piccole che per grandi quantità di documenti e offre un'insuperabile qualità e rapidità di elaborazione.



Gestione sospesi e recupero crediti

Il cash flow è la linfa vitale di tutti i business.

Avere il pieno controllo della situazione creditoria dei propri clienti è sempre stato di fondamentale importanza. Oggi ancora di più.

E in funzione di questo "comandamento" che SysHotel Genius offre all'utente più attento ai propri interessi un nuovo modulo software: Easy Credit.

Easy Credit non è un semplice resoconto che analizza i documenti rimasti insoluti ma un vero e proprio strumento che si integra profondamente con il gestionale alberghiero, regolando e gestendo i seguenti processi:

» **le condizioni di pagamento**

L'albergo potrà definire con i propri clienti le modalità di pagamento per i servizi resi. Le condizioni concordate verranno associate alle informazioni anagrafiche registrate negli archivi dell'albergo per essere automaticamente suggerite per ogni nuova pratica. Possono essere presenti più condizioni per lo stesso cliente e applicate come ritenuto più opportuno.

» **la rateizzazione dei pagamenti**

La forma di pagamento, se desiderato, potrà essere rateale, specificando ulteriormente, in percentuale, le singole quote che dovranno essere saldate alla distanza prestabilita.

» **le scadenze secondo parametri di flessibilità**

E' prevista la possibilità di calcolare la scadenza di pagamento a fine mese, di considerare tutti i mesi di 30 giorni o secondo l'anno solare e di arrotondare gli importi rateizzati secondo delle formule precise.

» **la gestione del fido con segnalazione o blocco per nuove prenotazioni**

Se la situazione debitoria del cliente è molto critica, oppure se il cliente è a rischio morosità, o semplicemente si vuole stringere il controllo sul credito, è possibile impostare un fido massimo consentito. Se l'ammontare debitorio supera il fido accordato, in fase di registrazione di nuove prenotazioni si attiveranno automaticamente dei controlli, segnalando la situazione oppure bloccando la nuova operazione.

» **l'indicazione delle scadenze sui documenti fiscali e sulla corrispondenza**

Le condizioni di pagamento praticate al cliente saranno evidenziate sui documenti fiscali emessi (ricevute e fatture) e sulla corrispondenza a lui indirizzata. Questo permetterà al cliente stesso di conoscere in modo chiaro e inequivocabile gli importi che dovrà saldare all'albergo alla data stabilita.

» **la previsione di incasso per il periodo futuro richiesto**

La registrazione di documenti "a sospeso", ciascuno con una propria modalità di pagamento prestabilita, permetterà di calcolare in anticipo, in via del tutto teorica, quale sarà il flusso di cassa in entrata per gli intervalli di tempo richiesti. Partendo da questo dato previsionale, sarà possibile confrontarlo con le vendite dello stesso mese per misurare il tasso di pagamento dei propri clienti. Questa operazione può essere ripetuta nel corso del tempo, mese per mese, per avere la situazione di solvenza a lunga gittata.

» **la situazione di anzianità dei crediti e degli importi scaduti**

Uno dei punti cardine di Easy Credit è l'analisi del credito dei propri clienti, conoscendo per ciascuno di essi l'importo a scadere e scaduto secondo degli intervalli stabiliti. La situazione creditoria potrà essere monitorata mensilmente, confrontando il bilancio di ciascun mese per verificare eventuali cambiamenti nei pagamenti rapidamente. Conoscere in dettaglio la situazione di ciascun cliente permetterà di monitorare e identificare prontamente eventuali problemi sul flusso di cassa in entrata. La situazione creditoria potrà essere monitorata mensilmente, confrontando il bilancio di ciascun mese per verificare eventuali cambiamenti nei pagamenti rapidamente.

» **le lettere di accompagnamento e di sollecito per i clienti morosi**

La gestione della corrispondenza con i clienti per informare e sollecitare i pagamenti non ancora avvenuti avrà un ruolo chiave. Il cliente sarà costantemente aggiornato sulla propria situazione debitoria e verrà continuamente richiamato a rispettare i termini di pagamento pattuiti.



SYSDAT TURISMO s.r.l.



Gestione personale



La Gestione Integrata del Personale è una procedura sviluppata per fornire **uno strumento di lavoro completo e preciso** per la gestione di tutte le informazioni inerenti le risorse umane.

E' composta da:

» **Turni Personale**

Il modulo consente di **gestire tutti gli aspetti legati** alla turnazione del personale.

Sulla base di parametri prefissati e diversificati per singole situazioni e tenendo presente le assenze programmate o certificate è possibile gestire la complessa attività dei turni.

» **Rilevazione Presenze**

Il sistema informativo integrato per la rilevazione delle

presenze è rivolto alle aziende di qualsiasi dimensione.

La moderna tecnologia del sistema comunica con tutti gli attori coinvolti nella gestione del Personale **verificando ed avvertendo immediatamente** di qualsiasi anomalia o malfunzionamento rilevato. Elabora rapidamente tutte le funzioni ripetitive che richiederebbero molto tempo ed inoltre **lavora AUTONOMAMENTE 24 ore al giorno per tutto l'anno**, secondo le indicazioni e con notevole precisione.

» **Service Paghe**

Con il servizio "Service Paghe" il cliente può contare su un **valido reparto di elaborazione ed assistenza esterna** per la preparazione dei cedolini e di tutte le relative certificazioni e denunce contributive e fiscali, riducendo i costi ed evitando l'assunzione del personale specializzato.



Housekeeping

Ottimizza l'organizzazione di camere e servizi in modo semplice e dinamico con **Sys Hotel Genius Governante Mobile!**

Realizzata per ogni "device" mobile consente al reparto piani, manutenzione e front di gestire le attività di pulizia, personalizzazione e di manutenzione.

Il sistema è integrabile con i centralini evoluti già dotati di sistema "Stato camere".

In modo **semplice e intuitivo** la governante può cambiare lo stato della camera al momento, addebitare i consumi del minibar durante l'operazione di ripristino e inviare una segnalazione (anche allegando una foto) a supporto dell'attività di manutenzione.

Funzionalità

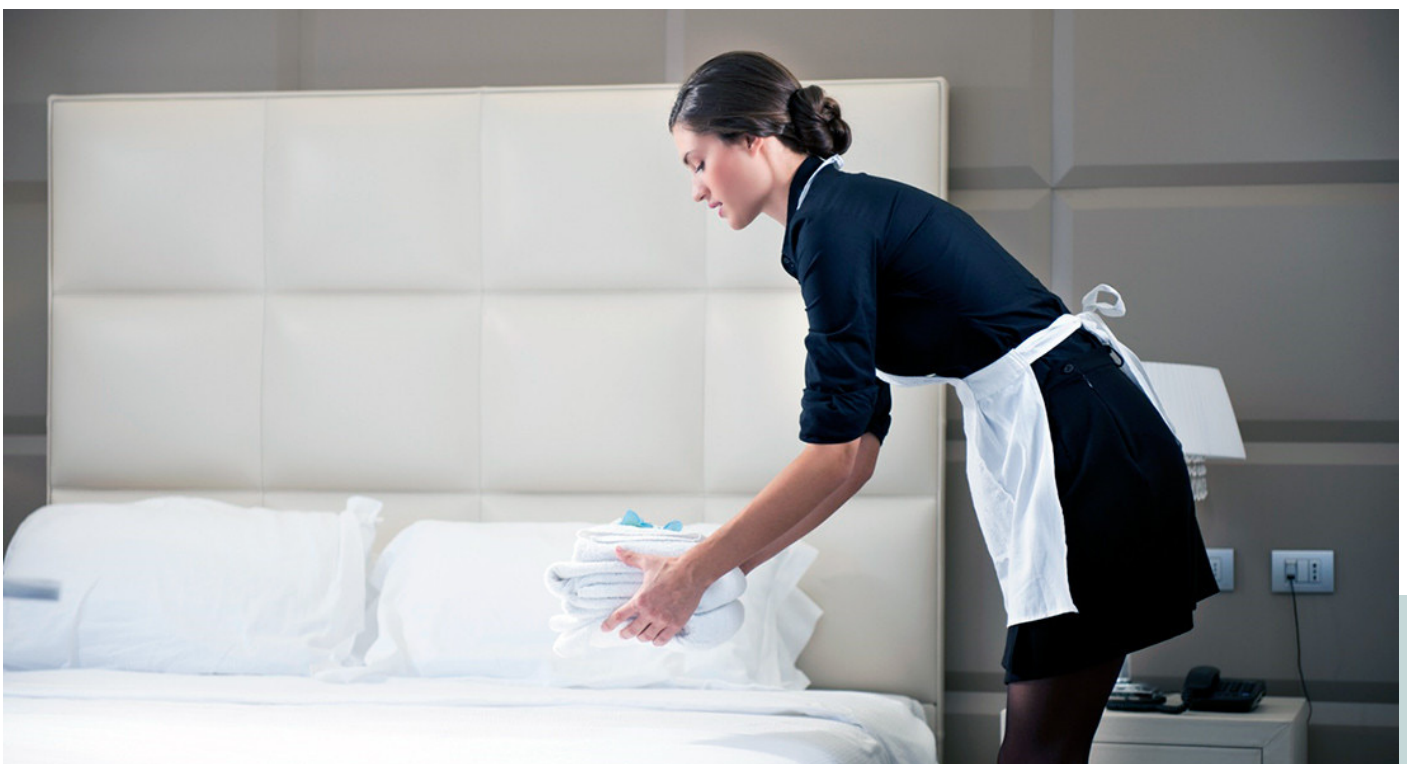
- » Rooms status
- » Manutenzioni
- » Ordini di servizio
- » Allestimenti
- » Ripassi
- » Lost & Found
- » Frigobar
- » Lista arrivi e partenze
- » Prenotazioni
- » Tabellone grafico camere
- » Piano camere
- » Integrazione CRM

WI-FI

Sysdat Turismo offre soluzioni ideali per il **servizio Wi-Fi** assicurando una **connettività efficiente e veloce** in ogni luogo della struttura ricettiva.

Sysdat Turismo è partner Zyxel

ZYXEL Partner Certified



Ristorazione

Easy Restaurant è il **software più flessibile e affidabile** per chi vuole gestire il ristorante in modo semplice e intuitivo.

E' un sistema funzionale che **permette la raccolta delle comande e l'emissione dei conti** con l'ausilio di strumenti in mobilità (tablet e smartphone) e di stampare gli ordini direttamente nei reparti.

Easy Restaurant è la soluzione per la gestione dei servizi di ristorazione.

Easy Restaurant è "Tutto in UNO" perché comprende Prenotazioni tavoli, Gestione comande ed Emissione conti in un unico programma.

Easy Restaurant è un sistema affidabile e funzionale e permette:

- » la prenotazione del tavolo;
- » la gestione di sale, tavoli e menù personalizzati;

- » la raccolta e gestione delle comande con dispositivi portatili (tablet, ipad, ecc.);
- » invio e stampa delle comande, in tempo reale, ai reparti di competenza (cucina, forno, bar, ecc.);
- » l'analisi dei dati;
- » la razionalizzazione di tempo e risorse per un miglior servizio al cliente.

Il software è **intuitivo e funzionale** e si avvale della tecnologia più moderna per permettere una maggiore facilità d'uso.

Modulare, completo e personalizzabile a seconda delle esigenze per ogni tipo di locale.

Adatto per Ristoranti, Catene di ristoranti, ristoranti di Hotel / Villaggi, Bar ed Enotecche



Food & Beverage



Il gestionale di Food&Beverage di Sysdat Turismo è un sistema che consente di effettuare **una serie di analisi per il controllo di gestione del ristorante** in base alle ricette inserite allo scopo di evidenziare se l'organizzazione e le prestazioni dei reparti (cucina, sala ristorante, bar e room service) siano profittevoli ed in linea con gli obiettivi.

Il gestionale di Food&Beverage di Sysdat Turismo permette di raccogliere e mettere a confronto le informazioni provenienti dai diversi strumenti applicativi (PMS, gestionale del ristorante, del magazzino, del personale, sistema di contabilità analitica ed altre fonti esterne) focalizzando l'attenzione solo sui reparti F&B dell'albergo.

Lo scopo di quest'area di analisi è quello di:

- cercare di evidenziare se l'organizzazione e le prestazioni della cucina, della sala ristorante, del bar o del room service **siano profittevoli**
- che siano **in linea con gli obiettivi** di budget fissati o con i benchmark di riferimento per strutture analoghe

E' possibile raffrontare i ricavi prodotti con i costi di produzione, in particolare delle materie prime, e stabilire se l'andamento nel corso del tempo dei consumi sia costante o meno. Avendo il mix dei piatti venduti si può stabilire se esista una corrispondenza con prodotti effettivamente consumati a magazzino.

E' possibile individuare correlazioni fra i piatti ordinati e la tipologia di clientela presente in albergo, identificando delle costanti di consumo legate alla nazionalità e al periodo dell'anno che aiutino a ottimizzare i menù da proporre e gli acquisti da effettuare.

L'interfaccia con il sistema Food & Beverage permette di:

- » **Calcolare il Food Cost** di ogni ricetta, tramite la compilazione di una distinta base.
- » **Calcolare il prezzo di vendita** per ottenere il mark up di Food Cost su prezzo di vendita desiderata.
- » Verificare questi parametri al fluttuare dei costi di acquisto.
- » Verificare, in base al prezzo di vendita effettivo, se la percentuale di Food Cost rientra nei parametri desiderati.
- » **Aggiornare le giacenze di magazzino** in base al venduto e alla distinta base.
- » Mettere a confronto il consumo teorico (derivante dalle distinte basi) con il consumo effettivo.

L'interfaccia con il sistema Magazzino permette di ricevere gli articoli per la vendita e di inviare al magazzino i dati del venduto per l'aggiornamento delle giacenze.

L'interfaccia con il sistema magazzino permette di aggiornare le giacenze in automatico e aiuta nel contenimento del costo dei piatti.



Beauty farm



L'apertura di Beauty farm & SPA è in forte espansione per la domanda sempre crescente dei clienti di sottoporsi a trattamenti curativi, estetici o semplicemente rilassanti.

Genius Beauty farm permette di **dedicare maggior tempo ai clienti** e lasciare che sia questo strumento a rendere efficiente e profittevole l'impiego di salette e operatori, ottimizzando gli appuntamenti e facendosi carico di tutti gli adempimenti amministrativi.

Genius Beauty farm mette a disposizione **un planning per gli appuntamenti**, dove l'operatore può vedere "a colpo d'occhio" gli impegni già acquisiti e gli spazi rimasti liberi, distinguendo il nome del cliente, il trattamento da effettuare, l'operatore e la cabina.

Per la vendita dei prodotti utilizzati per i trattamenti è a disposizione dell'operatore un programma flessibile e funzionale.

La gestione del magazzino avviene grazie alla classificazione dei prodotti di vendita e dei trattamenti con distinta base dei componenti.

Genius Beauty farm fornisce **diversi report e grafici** per la rilevazione, analisi statistiche e di marketing relative all'andamento dei clienti, dei prodotti, dei trattamenti, l'impegno degli operatori etc.

Nelle realtà integrate nelle strutture alberghiere è possibile interfacciare il software con il gestionale dell'hotel per l'addebito dei trattamenti del cliente sul conto albergo.



Sale meeting

Il modulo Meeting & Congressi gestisce le sale e gli eventi congressuali sia in ambito alberghiero che presso centri congressuali indipendenti.

La **semplicità d'uso del software** permette di visualizzare la completa **situazione del planning sale** dove è possibile vedere il periodo temporale di occupazione, il nome del cliente o della ditta occupante, lo status (confermata, in opzione, etc.) e se è previsto un impegno temporale di allestimento/ disallestimento.

L'impegno delle sale può basarsi su una fascia oraria o su ripartizione della giornata.

Meeting & Congressi semplifica la registrazione delle prenotazioni, con un semplice click si accede alla pagina in cui vengono indicate le informazioni dell'occupazione prevista: nome cliente, dati di fatturazione, status, etc.

Con la stessa facilità è possibile **accedere alla scheda dell'evento e modificare i contenuti** di una sala già impegnata.

È possibile aggiungere servizi e attrezzature: dalla scheda di prenotazione della sala possono essere inseriti e modificati i servizi in dettaglio associati all'evento.

Per individuare sul tabulato cartaceo la situazione previsionale dell'impegno di sale e servizi, vengono fornite diverse funzionalità che permettono di ottenere informazioni generali riguardanti:

- » l'occupazione di una particolare sala nel periodo desiderato
- » la situazione e l'impegno dei servizi nel periodo richiesto
- » la fatturazione e il collegamento al modulo back-office

SICUREZZA E PRIVACY

Sysdat Turismo è grado di offrire ai propri clienti la sicurezza dei dati con **apparati Firewall e strumenti di back-up**.

Inoltre con il nostro Privacy Officer e Consulente della Privacy siamo in grado di garantire un supporto sulla **Certificazione della Privacy** e la **protezione nelle transazioni**.





SYSDAT TURISMO s.r.l.

Sede nord Italia

Via G. Ferrari 21 - 21047 Saronno (VA)
Tel. 02.96718.1 - Fax 02.96718.426

Sede centro-sud Italia

Viale Giulio Cesare 78 - 00192 Roma
Tel. 06.37716333 - Fax 02.96718.426

e-mail info@sysdat-turismo.it

www.sysdat-turismo.it