



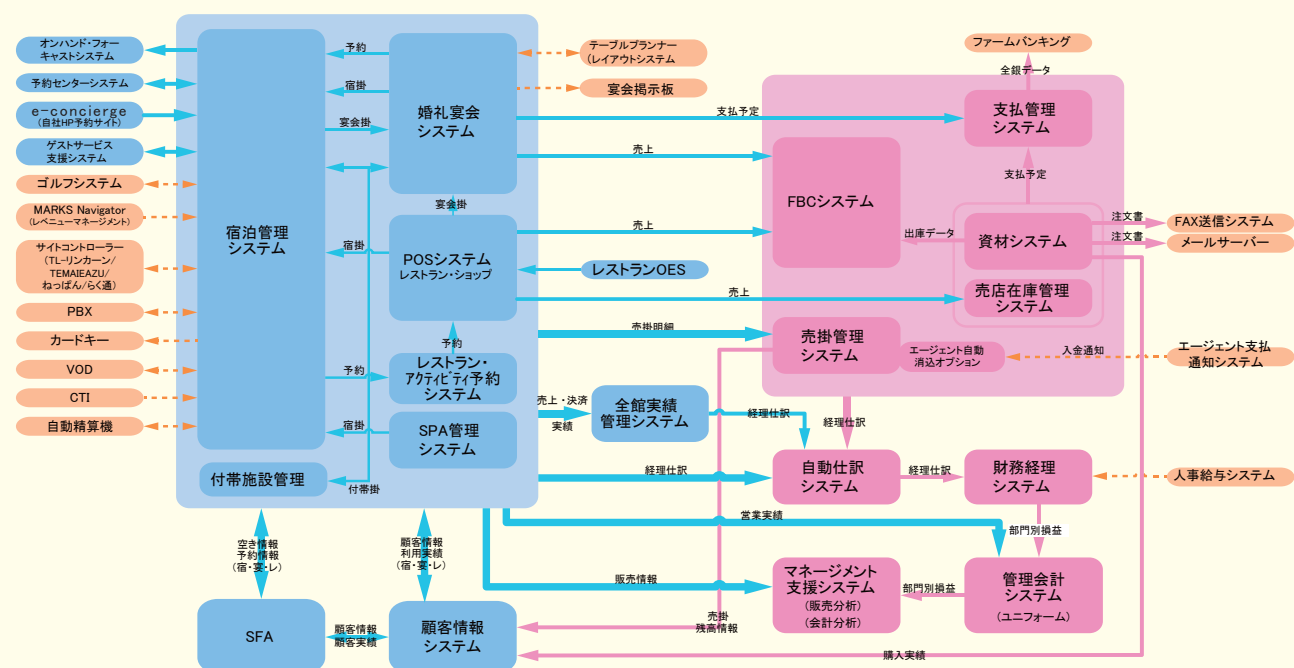
モバイルを活用した客室サービスの業務改善

モバイルデバイスを活用したソリューションで、滞在中のお客様への各種サービスの実施状況を見える化し、正確でお待ちせしめない接客を支援します。また顧客情報にサービスの実施を関連づけ、次の接客にいかせるので顧客満足度を向上させられます。清掃業務の効率改善にもモバイル活用は有効です。この仕組みにより、これまででない人員配置やサービス品質の評価、改善といった経営上の効果が期待できます。

**客室向けモバイルソリューションでこれまでにないサービスを実現**

### 営業系から管理系までトータルに提供し部門間連携を促進 ホテル全体の業務効率を最適にし、経営を見える化します

タップのホテル総合情報システムは、システム間のデータ連携機能が標準で組み込まれています。各種分析レポートが組織のパフォーマンスを見える化し、経営層、各部門スタッフの的確な判断をサポートします。



詳しくは ▶ <http://www.tap-ic.co.jp>

お気軽にお電話下さい 03-5683-5314

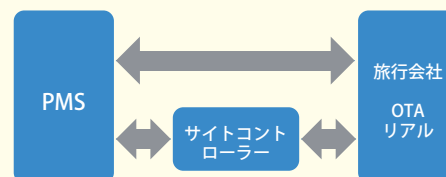
# 最新の情報技術で 進化するホテル情報システム



〒135-0016 東京都江東区東陽 2-2-4 マニュアルプレイス東陽町 1F  
TEL 03-5683-5311 FAX 03-5683-5310 <http://www.tap-ic.co.jp>

**PMSでOTA向けの在庫・料金をコントロール  
2WAYできめ細かい予約管理を効率的に**

ネット、リアルを問わず旅行会社との予約情報連携はPMSの重要な機能です。効率のいい販売のためには、在庫情報をPMSとOTA間できめ細かく連動する必要があります。タップのPMSは従来のサイトコントローラーを経由した管理に加えて、在庫変動をOTAに自動的に反映する機能で、この課題に役立てています。また、販売状況に応じた料金コントロールをPMSに統合することで、チャネルの垣根を越えた効率的なRM（レベニューマネージャーメント）が現実のものとなります。



在庫情報の共有と料金コントロール

### Bツールを活用した オンハンド・フォーキャ スト分析で収益向上を

RM（レベニューマネージャーメント）のベースとなるオンハンド分析、ブックイングカーブ分析、フォーキャスト分析は、基本的な販売管理手法としてホテルの販売管理者に定着しています。タップはBIツールをベースとしたPMSに連動する分析の仕組みを開発し、より身近なものとしてホテル・旅館に提供しています。BIツールを活用したシステムにより、ルームタイプ、予約経路、マーケットセグメント、仮・本予約などの多様な切り口で見た角度で、現在の販売状況や将来予測の数値データを確認、分析し、販売を管理できます。



販売状況の直感的な把握と分析

**部門間の予約情報連携と顧客情報の共有で  
お客様へのワンストップ  
サービスを**

シティホテル・リゾートホテルの滞在前、滞在中、滞在後の顧客満足度にホテル側の部門間コミュニケーションの質が大きく関わっています。タップのシステムは、予約情報を部門間で連携共有する機能やお客様の細かいニーズを含んだ顧客CRM情報データベースを部門間で共有する仕組みが備わっています。宿泊とレストラン利用をワンストップで予約したり、宴会部門の利用実績をもとに、宿泊利用を優待するなど、接客現場の顧客対応の品質を向上させます。

