

Duetto Showcase mit LikeStay

Von der Unterschrift bis zum Go-Live – und danach ein Blick ins System.

Constantin Rehberg

Co-Founder, LikeStay

Erica Delfino

Director of Hospitality Solutions EMEA, Duetto

15:30 – 16:15 Uhr

Ablauf

01 Wer im Projekt gebraucht wird

02 Der Zeitplan bis zum Go-Live

03 Was ihr vorab liefern müsst

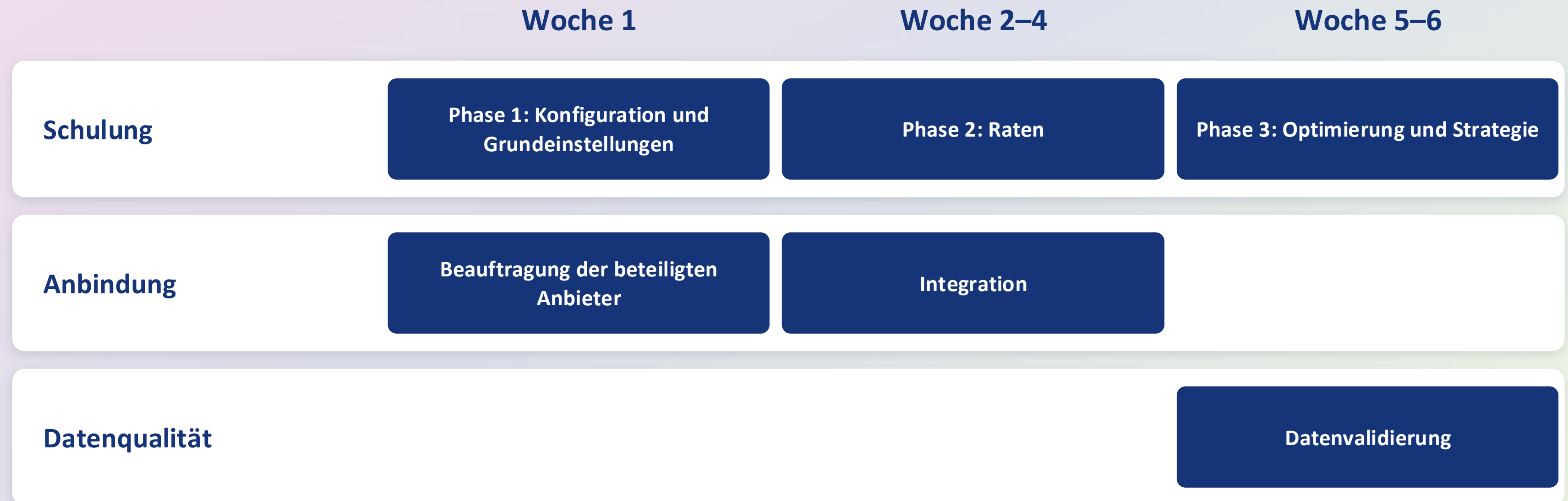
04 Die technische Anbindung

05 Datenqualität und Stolperfallen

06 Demo: Blick ins System

Der Zeitplan

Sechs Wochen von der Unterschrift bis zum Go-Live



Die drei Stränge laufen parallel. Verzögert sich die Anbindung, verschiebt sich alles Weitere mit.

Wer im Haus gebraucht wird

Vier Rollen, die von Anfang an feststehen sollten

Revenue-Verantwortlicher

Verantwortlich für die Preisgestaltung.

IT

Verantwortlich für Systemeinstellungen wie Firewalls und Zugriffsrechte.

PMS-Experte

Kennt das PMS-Setup und kann Reports ziehen.

Eskalationskontakt

Wer hilft, wenn ein Problem gelöst werden muss?

Wer auf Anbieterseite arbeitet

Drei getrennte Teams, mit denen ihr nacheinander zu tun habt

Anbindung

Übernimmt die technische Verbindung des Systems mit eurem PMS und eurem CRS.

Datenqualität

Prüft historische und künftige Daten und gleicht Abweichungen ab, damit die Prognosen belastbar sind.

Schulung

Vermittelt Bedienung und Hintergrund, dazu Unterlagen zum Selbstlernen.

Was ihr vorab liefern müsst

Wird abgefragt, bevor die Integration aktiviert werden kann

Stammdaten

- Allgemeine Objektdaten
- Zimmerkategorien
- Steuern und Abgaben
- Zimmertypen, die ausgeschlossen werden sollen

Wettbewerb

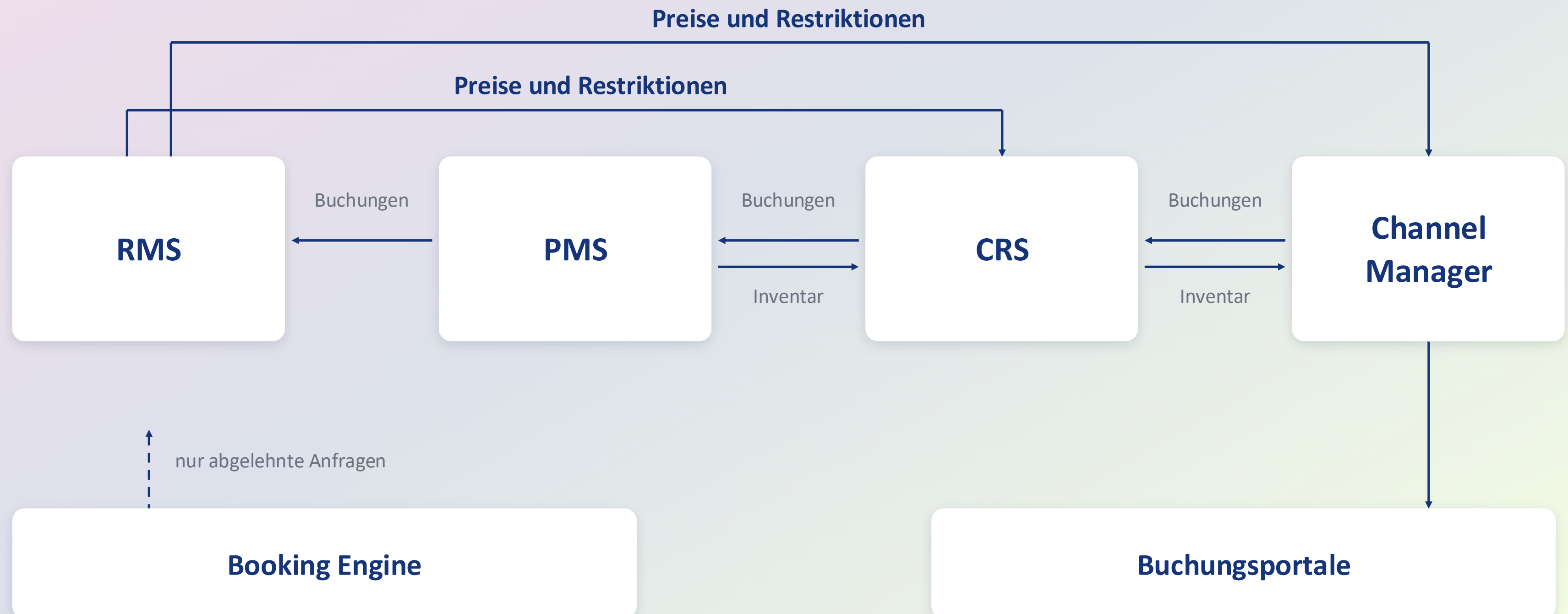
- Wettbewerbsset: üblich sind fünf Häuser und ein Kanal
- Vorhandenen Rate Shopper anbinden
- Bewertungsdaten, falls vorhanden

Buchungstrecke

- Welche Booking Engine im Einsatz ist
- Manche Anbieter berechnen eine Gebühr
- Eigenentwicklungen werden vorab geprüft
- Das Skript baut euer Team selbst ein

Wie die Systeme zusammenhängen

Buchungen fließen herein, Preise und Restriktionen fließen hinaus



Die technische Anbindung

Sechs Schritte – bei drei davon ist euer Administrator gefragt

01 Zugänge liefern

Kennungen der Häuser, Login-Adresse, Name und E-Mail des Administrators.

02 Integrationsnutzer anlegen

Der Anbieter richtet sich einen Zugang zu eurer Systemumgebung ein.

03 Freigabe erteilen

Euer Administrator bestätigt den Zugang und vergibt die Rechte.

04 Externes System eintragen

Das RMS wird im PMS als externes System mit eigenem Code hinterlegt.

05 Verbindung aktivieren

Der Nachrichtenfluss wird freigeschaltet und auf Fehler geprüft.

06 Testveröffentlichung

Ein abgestimmter Ratencode wird testweise ans PMS zurückgespielt.

Datenqualität

Der Abgleich beginnt am Tag nach der Aktivierung

01 Daten importieren

PMS-Daten laden, Grundeinstellungen abschließen.

02 Gegenüberstellen

Buchungen und Umsatz je Aufenthaltstag vergleichen.

03 Abweichungen finden

Welche Tage passen nicht zusammen – und um wie viel?

04 Details prüfen

Die betroffenen Tage im Einzelnen ansehen.

05 Ursachen suchen

Setup, Schnittstelle oder Buchungslogik?

06 Korrigieren

Beheben, wo möglich – dokumentieren, wo nicht.

Worauf ihr achten müsst

Die vier häufigsten Gründe für Verzögerungen

Vorlaufzeiten

PMS und Channel Manager früh informieren. Viele verlangen eine eigene Beauftragung und haben lange Wartezeiten.

Freigaben

Administratorfreigaben sind der häufigste Blocker. Klärt vorher, wer sie erteilen darf und wer vertritt.

Datengrundlage

Raten tagesgenau geführt, Zimmertypen sauber definiert, Steuern hinterlegt – sonst stimmt der Abgleich nicht.

Feste Ansprechpartner

Ohne benannte Personen bleiben Aufgaben liegen. Den Eskalationsweg vorher festlegen.

Die ersten Einstellungen

Was gesetzt sein muss, bevor das System Entscheidungen trifft

Marktsicht

- Wettbewerbsset festlegen
- Segmentierung der Nachfrage
- Zimmerkategorien anlegen
- Feiertage und Events hinterlegen

Preislogik

- Kosten pro belegtem Zimmer
- Preisuntergrenze und Preisobergrenze
- Preisstrategie je Rate und Zimmertyp
- Restriktionen und Restriktion Strategien

Genau diese Einstellungen schauen wir uns gleich im System an.

Demo: Blick ins System

Wie ein Revenue-Management-System von innen aussieht

Aufbau

Wie ist so ein System aufgebaut und wo findet man welche Information?

Erste Einstellungen

Was wird zuerst gesetzt – und warum in dieser Reihenfolge?

Worauf es ankommt

Welche Stellschrauben im Alltag die größte Wirkung haben.

Fragen gern direkt zwischendurch.

Was wir gelernt haben

Sechs Punkte aus dem Projekt in Baden-Baden

01 Einheitlicher Tech-Stack

So wenige Systeme wie möglich, alle API-first. Stabile Schnittstellen sind Voraussetzung.

02 Ratenplanstruktur zuerst

Klare Ratenfamilien, eindeutige Codes, keine Altlasten. Unordnung im PMS wird zur Unordnung im RMS.

03 Strategie vor Konfiguration

Welche Raten werden geyieldet, welche Restriktionen gesendet? Einmal sauber entscheiden.

04 Segmentierung ernst nehmen

Forecast und Preis sind nur so gut wie die Zuordnung jeder einzelnen Buchung.

05 Kapazität korrekt modellieren

Physische und verkaufbare Zimmer, Family und Connecting Rooms einmal richtig abbilden.

06 Transparenz aktiv nutzen

Der Audit Trail zeigt jede Entscheidung und jeden Push. Ursachen findet man schneller.

Was wir anderen empfehlen

Sechs Dinge, die wir jedem vor dem Start mitgeben würden

01 Geduld, dann auf Autopilot

Die Einlernphase ernst nehmen, aber nicht endlos manuell gegensteuern.

02 Workarounds vermeiden

Jeder Workaround von heute ist der Fehler von morgen. Lieber den Stack anpassen.

03 Eine Steuerungsebene: Duetto

Guardrails einmal definieren. Danach kein manueller Eingriff in PMS oder Channel Manager.

04 Go-live mit sauberem Schnitt

Nach der PMS-Migration Historie und On-the-Books bereinigen. Müll rein, Müll raus.

05 Ein Owner, fester Rhythmus

Intern eine Person mit Entscheidungskompetenz, dazu ein fester Termin mit dem Duetto-Team.

06 Flexibilität ist Arbeit

Fast jedes Modell ist möglich. Zu entscheiden, was man braucht, ist die eigentliche Aufgabe.