

# Profit Management Center - PMC

Przychody i koszty pod kontrolą.

Wykonanie		Budżet		Wykonanie		Różnica		% Realizacji	
2015	Udział	2015	Udział	2014	Udział	W 2015 - W ...	W 2015 - B 2015	W 2015/...	W 2015/...
10 913 512	100,00%	25 891 587	100,00%	24 390 168	100,00%	-5 476 656	-6 978 075	73,05%	77,55%
10 406 661	55,02%	15 002 825	57,94%	13 425 775	55,05%	-3 019 114	-4 596 164	69,36%	77,51%
5 915 406	31,28%	7 580 337	29,28%	7 632 992	31,30%	-1 717 586	-1 664 931	78,04%	77,50%
2 302 578	12,17%	2 950 658	11,40%	2 971 151	12,18%	-668 573	-648 080	78,04%	77,50%
221 138	1,17%	283 376	1,09%	285 345	1,17%	-64 207	-62 238	78,04%	77,50%
67 729	0,36%	74 391	0,29%	74 905	0,31%	-7 176	-6 662	91,04%	90,42%
8 641 865	100,00%	11 206 104	100,00%	11 707 770	100,00%	-3 066 705	-2 565 039	77,11%	73,81%

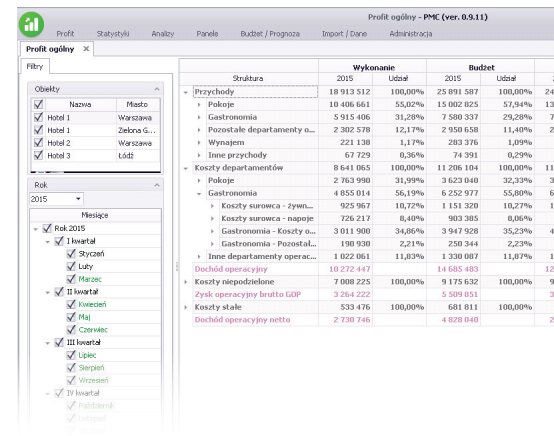


PMC to narzędzie wspomagające opracowywanie danych finansowych i statystycznych w celu zapewnienia kontroli i oceny działań w przedsiębiorstwie hotelowym.

## Profit

Umożliwia badanie rentowności: obiektu, sieci obiektów, miejsca powstawania przychodu, rodzaju produktu

- konfigurowalny układ przychodów i kosztów pozwala odzwierciedlić dowolną strukturę w obiektach,
- strukturę można zbudować w oparciu o najnowszy standard USALI, aby określić zyskowność i dokonać oceny na poziomie ośrodków odpowiedzialności w obiektach,
- struktura ma formę drzewiastą i jest rozwijalna do ostatniej gałęzi, przy czym na wszystkich poziomach istnieje możliwość analizowania danych,
- widoczny jest udział procentowy każdego elementu struktury w gałęzi nadrzędnej,
- rozwijanie struktury jest elastyczne, np. przychody można oglądać na pierwszym, nierozwiniętym poziomie a koszty na ostatnim najbardziej szczegółowym,
- dane prezentowane są w układzie wykonania z bieżącego roku, budżetu na bieżący rok i wykonania zaeszły rok a następnie są porównywane wartościowo i procentowo,
- znaczące odchylenia na minus i na plus między wykonaniem a budżetem są sygnalizowane kolorem,
- hinty podpowiadają wielkość każdej danej za trzy ostatnie lata,
- rentowność analizowana jest w trzech zasadniczych układach:
  - dla całego obiektu (sieci obiektów)
  - dla konkretnych miejsc powstawania przychodu (MPP) np. restauracja, SPA
  - dla konkretnych produktów, np. żywność, kosmetyki
- układy dotyczące rentowności można łączyć i filtrować np. badać rentowność napojów tylko dla SPA,
- oprócz standardowej konwencji analizy danych za okres, może być również oceniany trend roczny.



## Statystyki

Pozwalają uzyskać branżowe wskaźniki statystyczne dla pojedynczego obiektu lub sieci obiektów, porównują obiekty w sieci

- widoczne dane o liczbie dostępnych i zajętych pokoi, tym samym o wskaźniku frekwencji w każdym miesiącu rozliczeniowym,
- pokoje zajęte podlegają konfigurowalnej, wielopoziomowej segmentacji, która nie musi odzwierciedlać segmentacji PMS-owej w obiekcie,
- przychody z pokoi zbierane są w układzie segmentów, dzięki czemu oprócz ceny średniej, globalnej łatwo jest uzyskać cenę średnią na segment,
- dostępne są wskaźniki REVPar (przychód z pokoi na dostępny pokój) i TREVPAR (przychód ogółem na dostępny pokój),
- gromadzone dane o liczbie przyjazdów pozwalają obliczyć średnią długość pobytu (globalnie i per segment),
- oprócz standardowej konwencji analizy danych za okres, może być również oceniany trend roczny w zakresie podstawowych wskaźników,
- ranking identyfikuje najlepszy obiekt wg wskaźników oraz określa odchylenie od konfigurowanego, standardowego obiektu,
- dzięki tabeli przestawnej istnieje możliwość dowolnego grupowania i sumowania w rankingu obiektów,
- wykresy słupkowe i liniowe do prezentacji danych statystycznych.

Statystyka Pokoi w przekroju miesięcznym - PMC (ver. 0.9.11)	Styczeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec
Frekwencja	53,68%	55,40%	71,37%	92,22%	85,69%	77,54%	64,32%
Przychód z pokoi	751 834,00	701 517,00	1 002 168,00	1 282 710,00	1 202 402,00	1 052 288,00	981 951,00
Śr. cena / dostępny pokój RevPAR	80,82	83,51	107,76	139,19	129,21	116,92	96,98
Śr. cena / zajęty pokój ADR	150,57	150,73	151,00	150,93	150,91	150,78	150,78

## Integracja

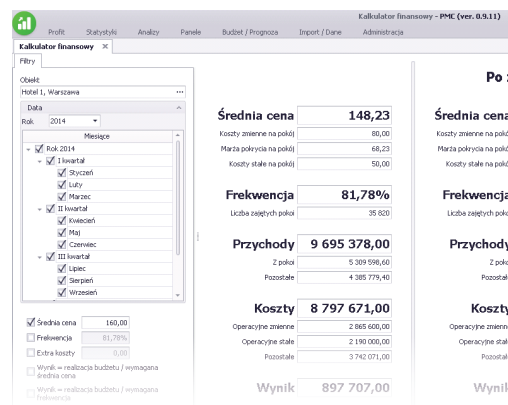
Automatyczne importowanie danych z systemów zewnętrznych

- dane z systemów POSitive Hotel oraz Chart zasilają bazę danych PMC w zakresie statystyk i przychodów,
- dane z systemu księgowego Bastion zasilają bazę danych PMC w zakresie kosztów,
- PMC jest przygotowany na przyjmowanie danych z innych systemów.

# Analizy

Umożliwiają ocenę kosztów, porównują dane wg różnorodnych kryteriów oraz określają warunki do realizacji budżetu

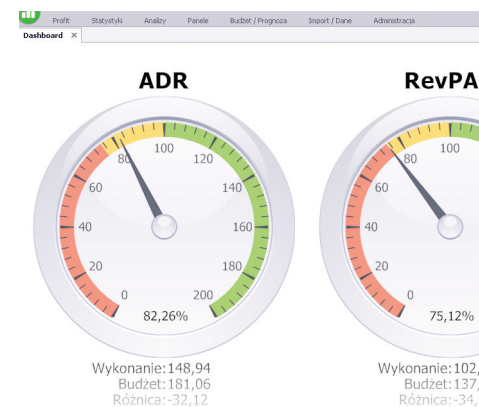
- roczne analizy kosztów w układzie miesięcznym, w podziale na miejsca powstawania przychodów,
- koszty mogą być grupowane w dowolnej konfiguracji, grupy kosztów występują w kryteriach wyboru do filtrowania danych,
- możliwość określenia procentowego udziału wybranego kosztu w sumie wszystkich kosztów,
- porównywarka finansowa daje możliwość porównania danych finansowych (w układzie struktury) między obiektami, okresami rozliczeniowymi, miejscami powstawania przychodów, rodzajami produktów,
- czytelny, kolorowy podział między częściami porównywanymi,
- kopiowanie wszystkich filtrów wybranych w jednej części do drugiej części, np. aby w drugiej części zamienić tylko jeden filtr,
- porównywarka statystyczna – możliwość porównania danych statystycznych, w tym podstawowych wskaźników (średnia cena, frekwencja, REVPar),
- kalkulator finansowy jako narzędzie do symulacji wskaźników, odpowiedzi na pytanie: „Co by było gdyby...”
- śledzenie zmian w przychodach przy zmianie średniej ceny,
- śledzenie zmian w przychodach i kosztach przy zmianie frekwencji,
- możliwość dopisania kosztów dodatkowych,
- określenie wymaganej średniej ceny do realizacji budżetu,
- określenie wymaganej frekwencji do realizacji budżetu.



# Panele

Opcje graficznego przedstawienia sytuacji przedsiębiorstwa

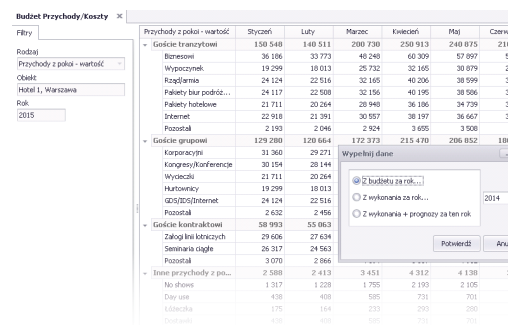
- panel finansowy prezentuje stan finansowy hotelu w standardowym układzie struktury przychodów i kosztów,
- panel statystyczny prezentuje kondycję hotelu w departamencie pokoi,
- dashboard to zestaw najważniejszych wskaźników branżowych, pokazywany na ekranie startowym,
- wskaźniki dostępne na dashboardie:
  - ADR (Average Daily Rate)** – średnia cena pokoju (przychód z pokoi podzielony przez liczbę zajętych pokoi),
  - Frekwencja (obłożenie)** – procentowe obłożenie pokoi (stosunek liczby zajętych pokoi do dostępnych pokoi wyrażony w procentach),
  - GOP (Gross Operating Profit)** – zysk operacyjny brutto (różnica między wynikiem na sprzedaży a kosztami niepodzielnymi),
  - GOPPAR (Gross Operating Profit Per Available Room)** – zysk operacyjny brutto podzielony przez liczbę dostępnych pokoi,
  - Koszty niepodzielone** – koszty, których wg standardu USALI nie alokuje się w departamentach (np. administracja i dyrekcja, sprzedaż i marketing, media),
  - Koszty operacyjne (koszty w departamentach)** – koszty związane bezpośrednio ze świadczeniem usług, koszty generowane bezpośrednio przez departamenty,
  - Przychody ogółem** – wszystkie operacyjne przychody,
  - Przychody z pokoi** – przychody związane tylko z noclegami,
  - RevPAR (Revenue Per Available Room)** – przychód z pokoi podzielony przez liczbę dostępnych pokoi,
  - TRevPAR (Total Revenue Per Available Room)** – przychód ogółem podzielony przez liczbę dostępnych pokoi,
  - Wynik na sprzedaży (dochód departamentów)** – różnica między przychodami operacyjnymi a kosztami operacyjnymi departamentów.



# Budżet i prognoza

Ustalanie budżetów rocznych i prognoz krótkoterminowych

- dane do budżetu i prognozy są wypełniane na poziomie najniższej gałęzi struktury przychodów i kosztów,
- możliwość wpisywania danych budżetowych z dowolnym wyprzedzeniem czasowym,
- przywzwołanie wybranych danych historycznych z wykonania, budżetu lub prognozy nie powoduje konieczności tworzenia budżetów od zera,
- wgląd w historię pozwala na wpisywanie danych z uwzględnieniem tendencji i odchyleń między budżetem a wykonaniem w latach poprzednich,
- wbudowany kalkulator tabelkowy ułatwia globalne zmiany na całym budżecie, wybranym miesiącu lub wybranym składniku struktury,
- dane z rezerwacji pokoi (pokojonocice i przychody z nich) z systemu PMS dają podstawowy wsad do prognozy,
- dane z rezerwacji imprez uzupełniają prognozę o przychody wynikające z tych rezerwacji (sale konferencyjne, gastronomia, wyposażenie, usługi obce),
- rzeczna modyfikacja danych pozwala uwzględnić wpływ czynników zewnętrznych, które mogą oddziaływać na trendy rezerwacyjne.



Skontaktuj się z nami  
infolinia: 800 811 574  
tel.: +48 (42) 680 80 00  
e-mail: info@lisisoftware.pl

Producent oprogramowania dla hoteli  
LSI Software S.A.  
ul. Przybyszewskiego 176/178  
93-120 Łódź