

chi arriva primo vince...

rispondi immediatamente alle richieste dei tuoi clienti MICE!

MICEQUOTES[®]
www.micequotes.com

MICE QUOTES® I tuoi preventivi MICE in realtime e senza errori!

MICE Quotes® è un software che gestisce l'intero processo di vendita dei prodotti MICE, dalla formulazione del preventivo alla firma del contratto, monitorando e gestendo costantemente:

- lo stato e l'andamento delle offerte
- le risposte dei clienti ed i follow up
- gli alert agli operatori
- le comunicazioni ai clienti

Il sistema permette la realizzazione di preventivi e contratti in automatico, tramite l'utilizzo di comodissimi wizard (procedura guidata).

MICE quotes è disponibile in più lingue e può gestire la vendita MICE sia di singoli alberghi che di intere catene, anche con più centri di prenotazione. Il software dispone inoltre di un'interfaccia XML che gli permette di colloquiare in tempo reale con il gestionale utilizzato dall'albergo (PMS). Il sistema presenta un'ampia possibilità di customizzazione della comunicazione con il cliente, anche per quanto riguarda i linguaggi utilizzati.

MICE quotes prevede lo sviluppo di funzionalità ad hoc nel caso di specifiche richieste, ivi compresa la reportistica e la comunicazione con il cliente finale.

Il servizio è in ASP, ed è possibile accedervi da qualunque computer dotato di un browser internet come Microsoft Internet Explorer ed un collegamento internet. Diamantea® gestisce interamente il sistema, garantendo così la qualità e la continuità del servizio. La presenza di un sistema ASP presenta inoltre i seguenti vantaggi:

- garanzia della continuità del servizio
- eliminazione delle problematiche relative alle installazioni esterne
- aggiornamento immediato
- protezione e sicurezza dei dati
- velocità di esecuzione delle operazioni

home search pending request parameters reports logoff										
general data > accommodation > meeting room > food and beverage > package > additional service > messages > contract										
Lunch/Dinner										
Date	Category	Menu	Location	From (hh:mm)	To (hh:mm)	Qta**	Price*	Tot. Price*	Note	
21/02/2008	BUFFET	BUFFET A	HALL	12.00	13.00	50	90	4500		<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Save"/>
20/02/2008	BUFFET	BUFFET A	HALL	12.00	13.00	50	90	4500		Edit Delete
21/02/2008	BUFFET	BUFFET A	HALL	12.00	13.00	50	90	4500		Edit Delete
Breakfast										
Date	Category	Menu	Location	From (hh:mm)	To (hh:mm)	Qta**	Price*	Tot. Price*	Note	
21/02/2008	AMERICAN BREAKFAST	STANDARD	TERRAZZA	9.00	10.00	50	30	1500		<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Save"/>
Welcome Drink										
Date	Category	Menu	Location	From (hh:mm)	To (hh:mm)	Qta**	Price*	Tot. Price*	Note	
21/02/2008	APERITIVE	MENU APERITIVES	HALL	11.30	12.00	50	18	900		<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Save"/>
20/02/2008	APERITIVE	MENU APERITIVES	HALL	11.30	12.00	50	18	900		Edit Delete
21/02/2008	APERITIVE	MENU APERITIVES	HALL	11.30	12.00	50	90	900		Edit Delete
Coffee Break										
Date	Category	Menu	Location	From (hh:mm)	To (hh:mm)	Qta**	Price*	Tot. Price*	Note	
21/02/2008	COFFEE BREAK	COFFEE BEVERAGE	TERRAZZA	17.00	17.30	50	18	900		<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Save"/>
20/02/2008	COFFEE BREAK	COFFEE BEVERAGE	TERRAZZA	17.00	17.30	50	18	900		Edit Delete
21/02/2008	COFFEE BREAK	COFFEE BEVERAGE	TERRAZZA	17.00	17.30	50	18	900		Edit Delete
Open Bar										
Date	Category	Menu	Location	From (hh:mm)	To (hh:mm)	Qta**	Price*	Tot. Price*	Note	
21/02/2008	OPEN BAR	MENU OPEN BAR	HALL	18.00	19.00	50	50	2500		<input type="button" value="Add"/> <input type="button" value="Save"/>
20/02/2008	OPEN BAR	MENU OPEN BAR	HALL	18.00	19.00	50	50	5500		Edit Delete
21/02/2008	OPEN BAR	MENU OPEN BAR	HALL	18.00	19.00	50	50	5500		Edit Delete

Vantaggi generali del sistema

riduzione dei tempi necessari alla elaborazione di preventivi e contratti

- ogni richiesta di quotazione viene formulata in brevissimo tempo
- il cliente riceve risposta immediatamente
- l'offerta arriva prima di quella della concorrenza (a parità di richiesta)
- si incrementa la qualità generale del servizio e migliora l'immagine aziendale
- aumenta la redemption come risultato complessivo

standardizzazione della comunicazione verso i clienti

- uniformità e coerenza dell'immagine aziendale
- non più operazioni "occasional" da parte degli operatori
- possibilità di utilizzare operatori meno specializzati e di costo contenuto
- possibilità di outsourcing delle prenotazioni anche presso più centri prenotazione

gestione automatica del processo

- non più errori di imputazione e di "economics" tramite gestione dell'allotment o collegamento in XML con i sistemi proprietari degli alberghi (PMS)
- non più errori dovuti al copia incolla da precedenti preventivi
- non più perdita di dati
- non più follow-up persi

formazione del database clienti

- inserimento dei clienti in un'unico database
- possibilità di azioni di CRM (Customer Relationship Management)

analytics

analisi rapida, tramite reportistica, su base giornaliera, mensile ed annuale della produzione per:

- struttura
- operatore
- cliente

monitoring da parte dell'amministrazione

- analisi della domanda in house in tempo reale
- monitoring della qualità e delle performance di vendita di operatori/centri prenotazioni tramite una sofisticata reportistica
- valutazione delle attività dei singoli operatori
- valutazione delle attività dei singoli centri di prenotazione

Workflow

La richiesta (pending request) viene ricevuta dall'operatore tramite e-mail, presa in carico direttamente o affidata ad un owner differente (operatore o centro di prenotazione). A questo punto viene formulata l'offerta in base ai parametri principali, come i dati generali, l'accomodation, le sale ed i servizi. L'offerta così prodotta può essere quindi arricchita con ulteriori parametri, inerenti le date di opzione e delle percentuali di riempimento obbligatorie, e completata con allegati riguardanti i menu, le sale e le policy.

Una volta generata l'offerta, il sistema ne monitora l'andamento, inviando a scadenze prefissate gli alert per il follow-up all'operatore, fino al raggiungimento della firma del contratto o dello stop della trattativa. La conclusione della trattativa genera la stampa del contratto e dei suoi allegati.

Il sistema dispone inoltre di una sofisticata reportistica per il monitoraggio delle attività nel loro complesso, dei singoli clienti, della capacità operativa dei singoli operatori così come dei singoli centri di prenotazione.

Richiesta quotazione per e-mail

