



Milyen adatokból dolgozzak?

A digitalizáció révén többféle naprakész adat áll a rendelkezésünkre, mint gondolnánk!

Készítette: NIBADA Kft.

2020. 09. 30.

Milyen adatok támogatják az információs igényeimet?

A sikeres vállalkozások az átlagnál sokkal nagyobb mértékben támaszkodnak a belső és külső adatokra üzleti döntéseik meghozatalakor.

Az adat számukra nem melléktermék, hanem alapszükséglet.

Hozzávalók a vezetői információs igények kiszolgálásához:

- Első lépés a jövedelmezőség nyomon követéséhez szükséges **kulcstényezők (driverek)** összegyűjtése. A szállásadás esetében ilyen kulcstényezők pl.: aktuálisan kiadható szobaszám, férőhely, egy szobára jutó átlagosan eltöltött éjszaka szobatípusonként, egy szobára jutó átlagos bevétel (REVPAR), egy szobára jutó átlagos üzemi eredmény.
- Második lépés a **releváns adatok kiválasztása** a vállalkozás által gyűjtött és a piacon rendelkezésre álló adatok közül. A digitalizáció révén többféle naprakész adat áll a rendelkezésünkre, mint gondolnánk! Például milyen árakkal dolgoznak a környék hasonló panziói a szallas.hu szerint?
- Az ördög a részletekben rejlik, ezért **az elemi, tranzakció szintű adatok** gyűjtését és elemzését javasoljuk. A digitalizáció lehetővé teszi tranzakció szintű információk (pl. egyedi foglalási adatok) hatékony gyűjtését pl. Vendégem alkalmazásban, vagy a számlázó programban.
- **Az adat nemcsak szám lehet!** Érdeemes a fogyasztói szokásokat a vevő neme, életkora, lakhelye stb. szerint is elemezni.

Hogyan hasznosítsam az adatokat?

Hiába keletkezik tengernyi sok adat, a cégek nagy többsége nem tudja megemészteni és hasznosítani azokat.

Az adatok hasznosítása fokozatosan is megvalósítható.

Az adatok hasznosításának lépései

1. Állapotfelmérés – jelenlegi adathasználat
2. Mik az alacsonyan függő gyümölcsök? – gyors eredmények
3. Tudatos adatgyűjtés és feldolgozás – az első lépések
4. Egységes adatrendszer kialakítása – befektetés a jövőbe
5. Adatok emészthető formába hozása – riportok kialakítása
6. Intézkedések sikerének visszamérése – haladó szint

Tipp: Az adatok hasznosításáról bővebben a *Mit tanulhatok az értékesítési adatokból?* és a *Hol keresem a pénzt?* tananyagban olvashat!

1.

Állapotfelmérés, avagy hol tartok most?

Az elmúlt hónapokban a Covid hatására éveket ugrottunk előre digitális technológiák alkalmazásában, érdemes áttekinteni, hogyan támogathatják ezek a döntéshozatalt.

- Milyen információkra van szükségem a döntéshozatalhoz?
- Milyen adatokat gyűjtök, illetve tudok kinyerni az ügyviteli rendszerből, online számlázó programból, NTAK rendszerből stb.?
- Mely adatok támogatják leginkább a döntéseimet relevancia, elérhetőség, megbízhatóság, naprakészség stb. szempontból?
- Manapság az adatgyűjtés és tárolás már nem költséges, nem érmes eldobni azokat az adatokat, amiket egyelőre nem használlok.
- Rendelkezésre állnak-e idősoros, tranzakció szintű adatok?
- A rendelkezésemre álló riportok lefedik-e az információ igényem?
- Ha nem, milyen rendszeres riportra lenne szükségem a vállalkozás teljesítményének naprakész nyomon követése érdekében?

2.

Mik az alacsony függő gyümölcsök?

- Mit lehet főzni a rendelkezésre álló adatokból?
 - A számlázóprogramból kinyerhető értékesítési analitika grafikus ábrázolása akár azonnal megvalósítható a megfelelő szoftverekkel.
 - Grafikonok készítése segíti a komplex összefüggések gyors megértését, a kiugró értékek, trendek könnyen áttekinthetővé válnak
 - Szűrések alkalmazásával a grafikonok mondanivalója még könnyebben értelmezhető.
 - A foglalási és számlázó programból kinyert adatok együttes elemzése kiváló alap az árazási döntéseinkhez és marketing költségeink megalapozásához.
 - Mutatószámok, egyfajta „tömörített” összehasonlítható információk (pl. REVPAR = egy kiadható szobára jutó szoba-árbevétel) segítik a döntéshozatalt.

Tipp:

A szállodák nemzetközi mutatószámait a mellékletben találja

Az adatvizualizációról bővebben a *Adatelemzés és vizualizáció* tananyagban olvashat!

3.

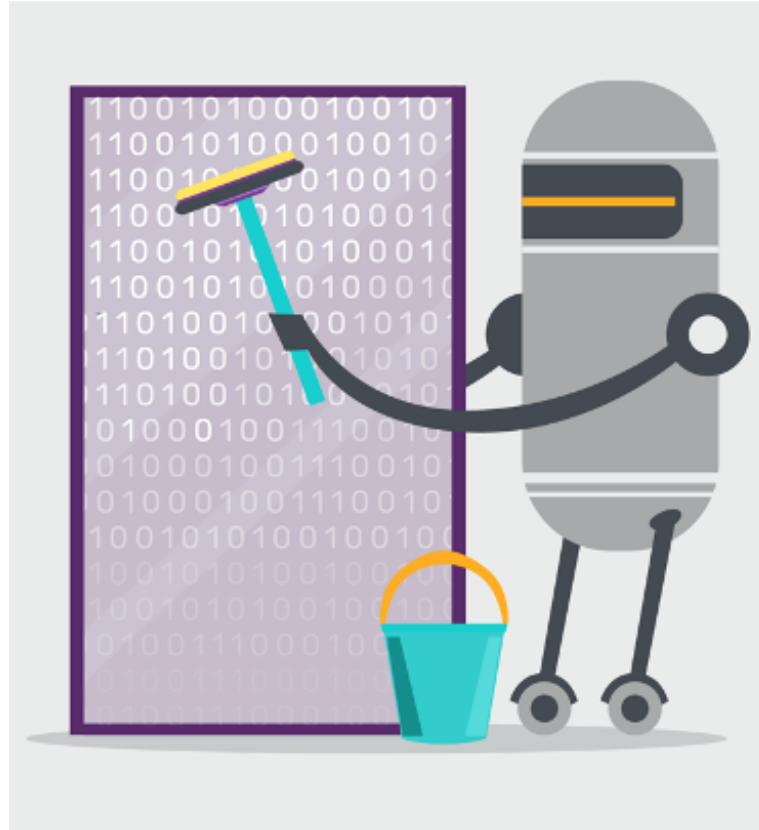
Tudatos adatgyűjtés és feldolgozás – az első lépések

- Válasszunk informatikailag feldolgozható formát – legalább XLS táblába gyűjtsük az adatokat (a papír cetli nem feldolgozható)
- Legyen az adatgyűjtés rendszeres – így naprakész információk állnak rendelkezésünkre, pl. vizsgálható a szezonális, visszamérhető az egyes promóciók sikere (a bevált akciók később is alkalmazhatók)
- Legalább havi gyakorisággal exportáljuk ki az adatokat az ügyviteli rendszerekből (csak azt tudjuk kinyerni, amit már beletöltöttünk)
- Gyűjtsünk minden részletet, pl. miért adtam 10% árengedményt (törzsvevő vagy előszezon kedvezmény miatt)?
- Tároljuk az adatokat a felhőben – így azok megoszthatók (nem helyhez kötött a hozzáférés) és adatbiztonság is növelhető
- Teremtsük meg az összekapcsolhatóságot a többi adattal (vevő-tranzakció- egységár-árengedmény-költség-termék stb.)

Tipp: Az adatvizualizációról bővebben az *Adatelemzés és vizualizáció* tananyagban olvashat!

4.

Egységes adatrendszer kialakítása – befektetés a jövőbe



Kép: <https://datasilk.com/data-cleansing/>

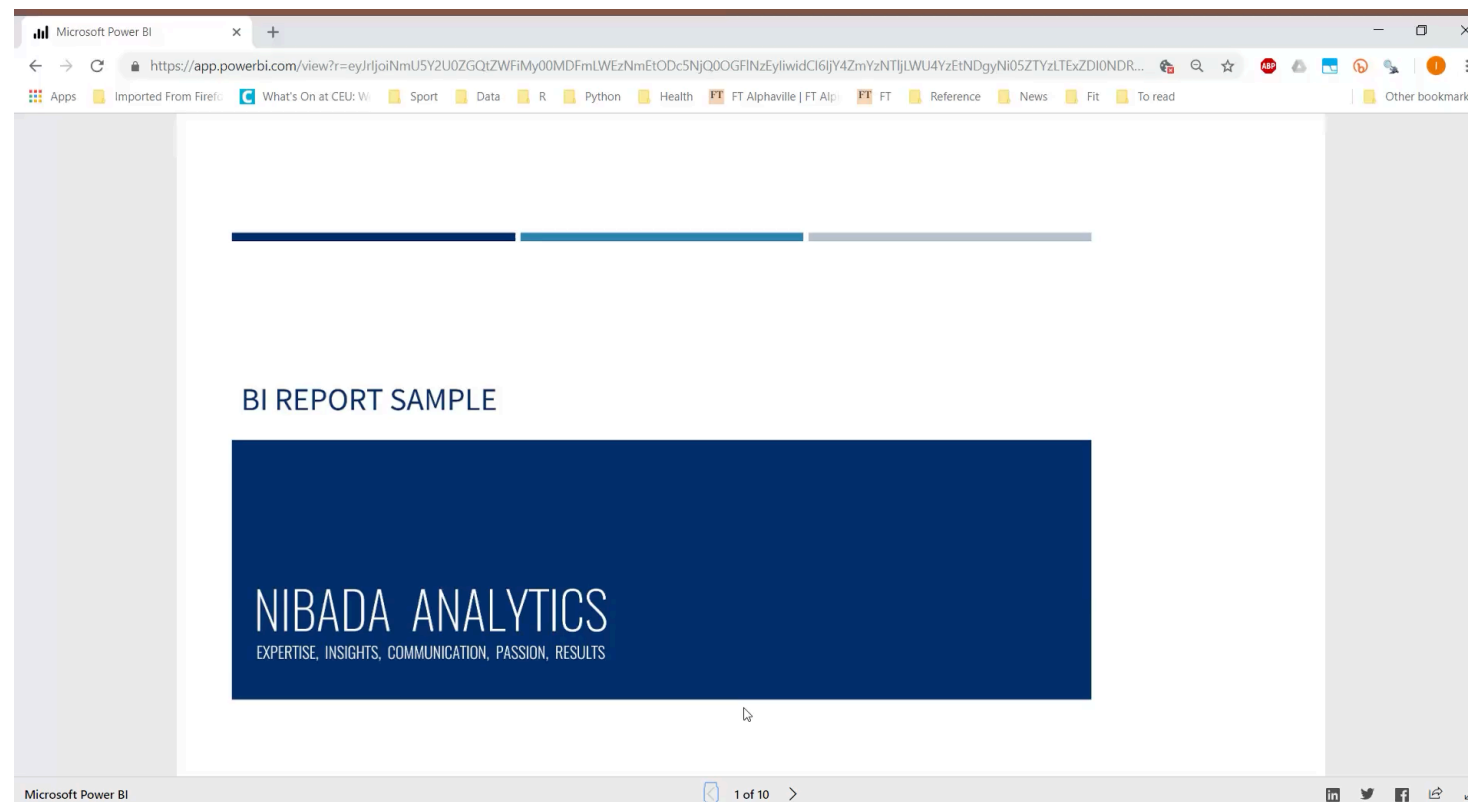
A megtisztított és strukturált adatok a jövőben sok mindenre használhatók, ezért érdemes a következő, sokszor fáradságos lépéseket megtennünk:

- Adatok értelmezése, validálása (információ tartalom, hitelesség, összefüggések megértése)
- Adattisztítás, hibajavítás, hiányzó adatok pótlása (tizedes vesszőt/pontot használunk, a nulla értéket, vagy adathiányt jelent, összegzések stb. ellenőrzése)
- Standardizálás, strukturálás (azonos mértékegység, csoportosítás, összegzés, mutató számok képzése)
- Adatszótár (egységes elnevezés segíti a megértést)
- Adattáblák közötti adatkapcsolatok megfeleltetése (vevő-tranzakció- egységár-árengedmény-költség-termék stb.)

Adatok emészthető formába hozása - BI riportok

5.

Az ideális vezetői riport	A valóságban a vezetők nehezített pályán mozognak
Kulcs információk, mutatószámok	Áttekinthetetlen információ dömping
Grafikonok	Listák, táblázatok
Rendszeres	Ad-hoc
Naprakész	Hosszú átfutási idő
Automatizált, gombnyomással frissülő	Manuális, időrabló előállítás
Interaktív, önkiszolgáló (szűrhető, lefűrhető)	Statikus



Video lejátszásához kattintson a felirat feletti „play” gombra

Tipp: Az adatvizualizációról bővebben az *Adatelemzés és vizualizáció* tananyagban olvashat!

Melléklet

Szállodák nemzetközi mutatószámai

Működés	Vendégéjszaka	Alkalmazott	Szobaszám	Szolgáltatások
Bevétel	REVPAR	TREVPAR/fő	ADR	REV/m2
Eredményesség	EBITDA/Vendégéjszaka	EBITDA/fő	Bruttó fedezet/szoba Önköltség/szoba	Bruttó fedezet (%)
Hatékonyság	Kihasználtság (%)	REV/ fő	TREVPAR/REVPAR	Várakozási idő (perc)
Vendégek	Összetétel; Törzsvendégek	Ügyfél rating	Egy szobára jutó vendégszám (APR)	Elégedettség
Értékesítés	MPI	Eladott szoba/fő	Piaci részesedés	Szolgáltatás bevétel/kiadott szoba
Pénzügy	Költség szerkezet	Beruházás/szoba	Eszköz kihasználtság	EBITDA

ADR (Average Daily Rate) = Net Room Revenue / Rooms sold, azaz Átlagos szobaár = Nettó szobaárbevétel / eladott szobák száma

APR (Average Guest per Room) Azaz Átlagos vendégszám= Összes vendég / eladott szobák száma (számítható gyerek nélkül is)

ARI (Average Rate Index) = ADR/ market average ADR, azaz Átlagos szobaár index = Átlagos szobaár / piaci átlagos szobaár

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation & Amortization)= üzemi eredmény + értékcsökkenés és amortizáció

REV (Revenue) = Árbevétel

REVPAR (Revenue per Available Rooms) = egy kiadható szobára jutó szobaárbevétel

TREVPAR (Total Revenue per Available Rooms) = egy kiadható szobára jutó összes árbevétel, beleértve az egyéb szolgáltatások bevételét)

MPI (Market Penetration Interest) = foglaltság / piaci átlag foglaltság



Köszönöm a figyelmet