

Revenue

RevPAR, ADR, TrevPAR, LeadTime, PickUp, Rate Shopper y comparativas de facturación/ocupación.

- [Revenue](#)
 - [RevPAR / GopPar](#)
 - [ADR](#)
 - [Comparar Facturación / Ocupación](#)
 - [TrevPAR / LeadTime](#)
 - [Reservas y Cancelaciones](#)
 - [PickUp](#)
 - [Rate Shopper](#)

Revenue

RevPAR / GopPar

RevPAR / GopPar

Vaya a Informes -> Revenue -> RevPar / GopPar

Desde esta sección podrá añadir sus gastos anuales del establecimiento para realizar una aproximación del GopPar.

Para ello, en el cuadro inferior debe rellenar los siguientes campos con los gastos anuales de su establecimiento:

- Gastos de personal.
- Suministros.
- Costes financieros.
- Alquileres.
- Mantenimiento.
- Comisiones.
- Publicidad.
- Gastos varios.

Una vez introducidos dichos gastos anuales aproximados podrá visualizar el Gross Operating Profit Per Available Room (GopPar) más real a su establecimiento.

1. RevPAR

El RevPAR, acrónimo de las palabras inglesas Revenue Per Available Room, no es más que el coeficiente entre la producción en concepto de alojamiento, dividido por el número de habitaciones disponibles, es decir, es un ratio que refleja la combinación que ha obtenido el hotelero entre la ocupación y precio de ventas de la habitación.

Este dato se obtiene mediante la división de la ocupación mensual hotelera, entre el precio medio de venta de las habitaciones.

Un hotel con un 65% de ocupación y un precio medio de venta de habitaciones de 90€ saldrá un RevPAR de 58,50€.



2. GopPar

El GopPar, Gross Operating Profit Per Available Room, es decir, el beneficio neto operativo o resultado de explotación por habitación disponible es la alternativa que va ganando terreno en el análisis de la marcha de los establecimientos.

Este resumen (GopPar) proporciona un mejor testimonio acerca de la gestión global del establecimiento, en especial, al resultado de la explotación hotelera, dado que no se limita a un concepto productivo (alojamiento), sino a la totalidad de las ventas del establecimiento, y este reduce también los costes anuales de producción, dando una realidad más certera sobre la explotación del alojamiento..



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

ADR

ADR

Vaya a Informes-> Revenue -> ADR

El ADR (Average daily rate) precio medio de venta de habitación durante el periodo de tiempo seleccionado.

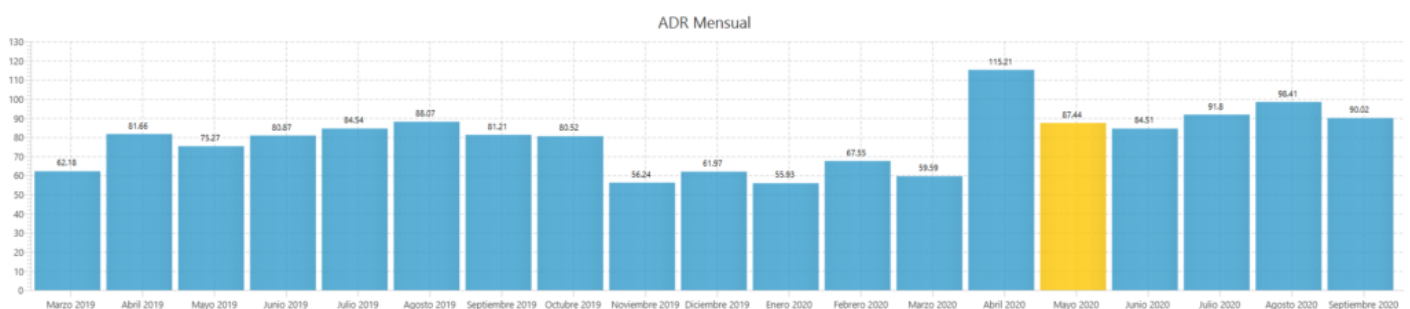
Este apartado se divide el ADR mensual (precio medio de venta por habitación mensual) y el % de ocupación de ese mes.

1. ADR Mensual

El ADR mensual nos va a decir el precio medio de venta por habitación.

Esta operación se realiza sumando todos los costes de alojamiento (solo habitación) dividiéndolo entre las estancias vendidas.

En el diagrama de barras visualizaremos 14 meses anteriores al mes actual y 4 meses futuros (no se puede modificar la vista).



En la esquina inferior derecha verá un cuadro el cual nos reflejará los datos mensuales del gráfico, el ADR del periodo global (todos los meses comprendidos en el gráfico) y el ADR del día actual.

Datos ADR

Datos	Valores
ADR Día actual	90,83
ADR Período global	75,68
ADR mar	62,18
ADR abr	81,66
ADR may	75,27
ADR jun	80,87
ADR jul	84,54
ADR ago	88,07
ADR sep	81,21
ADR oct	80,52
ADR nov	56,24
ADR dic	61,97
ADR ene	55,93
ADR feb	67,55

2. % Ocupación periodo ADR

Desde este gráfico de barras visualizará la ocupación mensual de habitaciones vendidas en % sobre el total de unidades vendibles.



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

Comparar Facturación / Ocupación

Comparar Facturación/Ocupación

Vaya a Configuración -> Habitaciones y salas

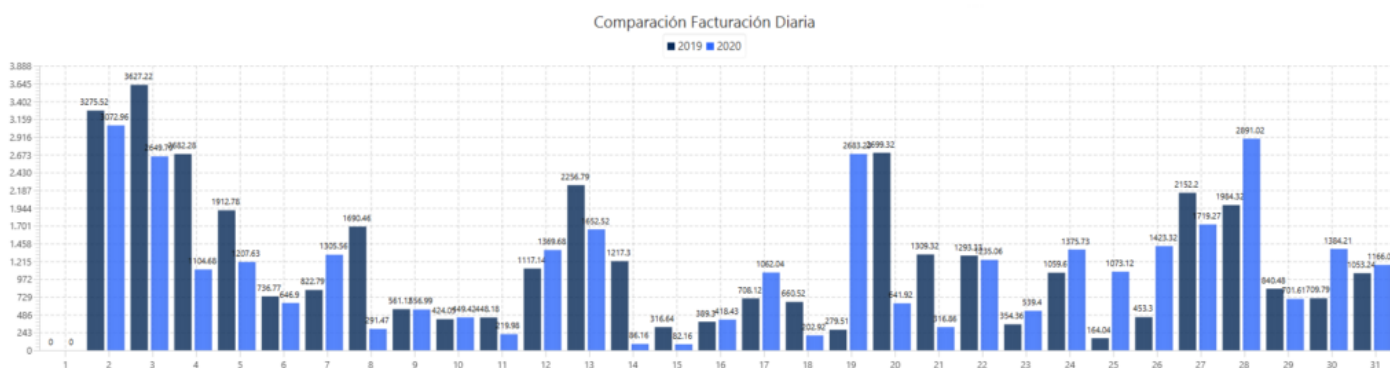
Desde este apartado encontrará una comparación sobre la facturación y ocupación del mes a visualizar, el cual puede filtrar por las reservas totales o las reservas facturadas. Al igual que verlo por el planning de alojamiento u otro tipo de planning que gestione desde Avirato.

1. Comparación Facturación Diaria

En el gráfico de barras, enfrentando el año actual respecto al año anterior encontrará los datos de facturación.

Si escoge la opción **Reservas Totales**, le sacará el precio de la reserva por Fecha de Entrada.

Si lo filtra por reservas facturadas, le indicará el volumen en € de facturas emitidas.

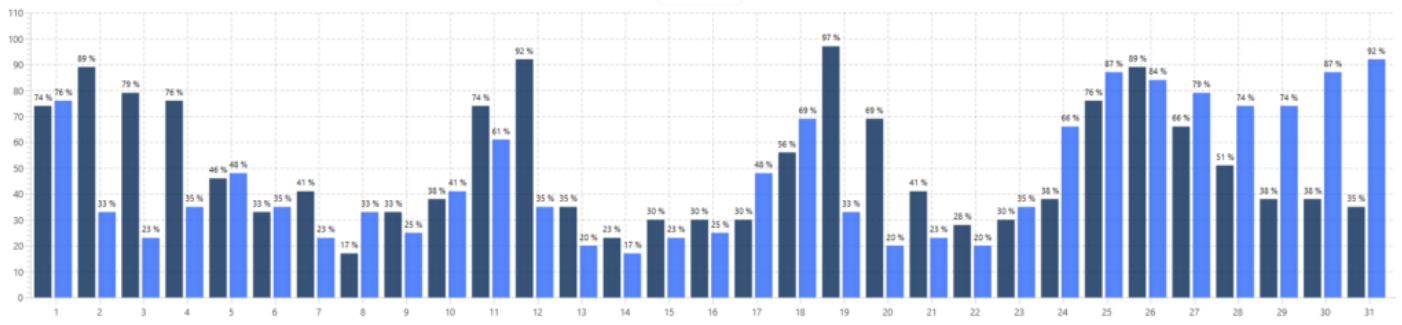


2. Comparación porcentaje de ocupación

De nuevo en gráfico de barras, enfrenta el año anterior, contra el año actual en curso mostrando la ocupación diaria del mes elegido.

Puede modificar el mes y visualizar la ocupación de otros meses siempre del año actual contra el año anterior.

Comparación Porcentaje de Ocupación
 ■ 2019 ■ 2020



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

TrevPAR / LeadTime

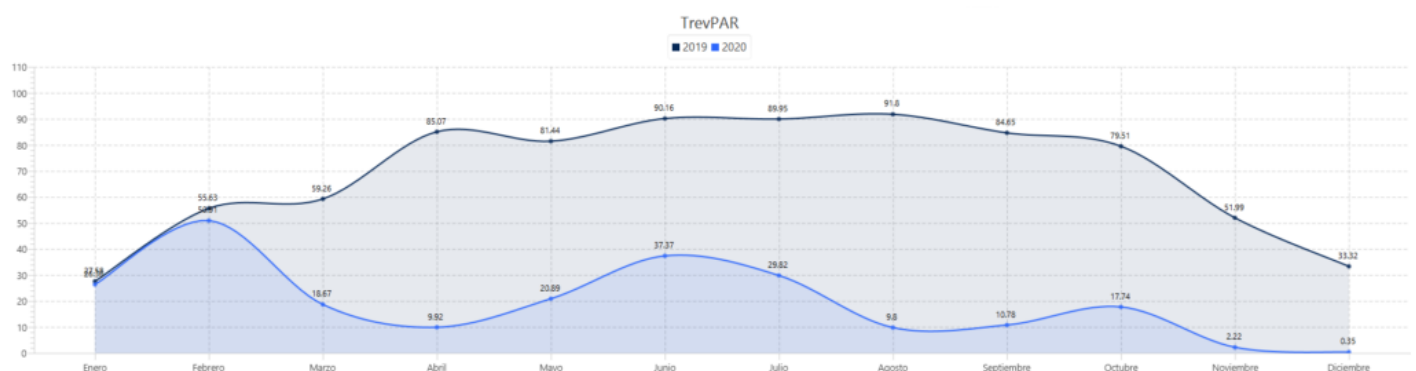
TrevPAR/LeadTime

Vaya a Configuración -> Habitaciones y salas

Desde este apartado podrá visualizar el ingreso medio por habitación y la antelación con la cual se efectúa la reserva enfrentando el año actual en curso frente al año anterior.

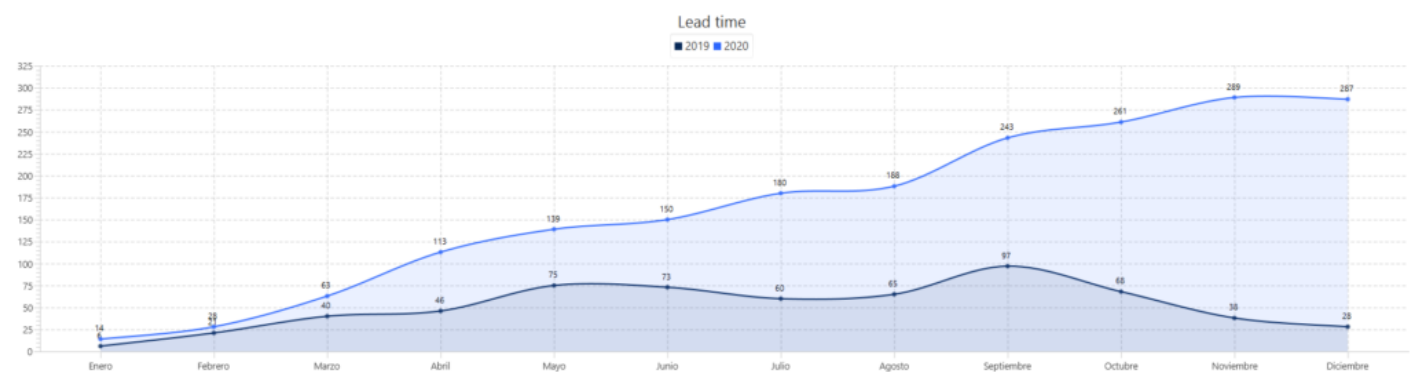
1. TrevPAR

El TrevPAR, acrónimo de las palabras inglesas Total Revenue per available room, o ingresos totales por habitaciones disponibles, es la media del rendimiento medio de la habitación. Donde se calcula dividiendo los ingresos netos totales del establecimiento por el total de habitaciones disponibles.



2. LeadTime

El Lead Time es la antelación con la cual se realiza la reserva, es decir, el período de tiempo que transcurre entre el momento en el que se realiza la reserva y el check in en el establecimiento.



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

Reservas y Cancelaciones

Reservas y Cancelaciones

Vaya a Informes -> Revenue -> Reservas y Cancelaciones

Desde este apartado podrá comparar el año actual en curso, frente al año anterior por meses donde podrá visualizar las reservas y cancelaciones diarias que ha tenido en su establecimiento.

1. Reservas realizadas por día

Desde este gráfico de barras, podrá observar las reservas que ha obtenido en el día (no entradas) del año actual frente al año anterior.



2. Cancelaciones realizadas por día

Desde este gráfico de barras visualizará las cancelaciones diarias las cuales tiene en su establecimiento comparándolas con el año anterior.



*¿No ha encontrado lo que busca? Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

PickUp

PickUp

Vaya a Informes -> Revenue -> PickUp

El PickUp es la valoración del aumento o disminución de habitaciones reservadas entre dos fechas concretas para un periodo determinado.

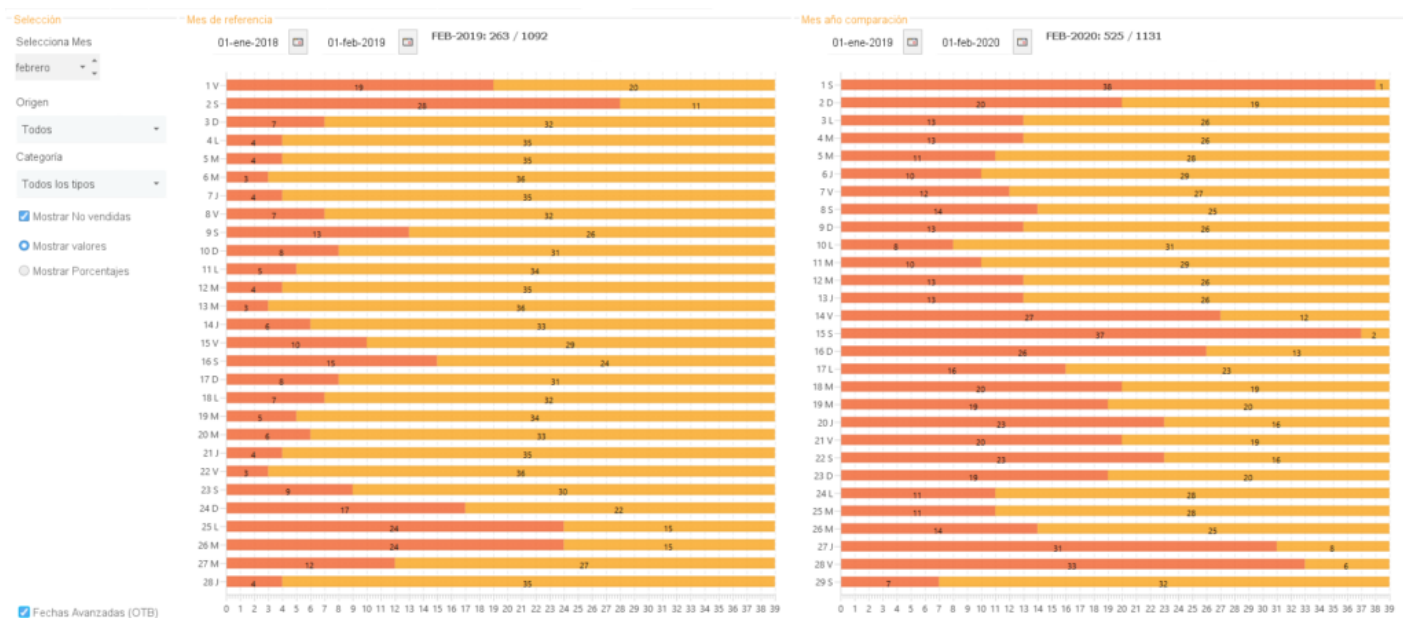
Sirve para analizar el comportamiento día por día para comprobar las habitaciones vendidas, los datos de ocupación futuros, la evolución de ventas de un año frente a otro, etc.

Se puede comprobar el comportamiento de cada segmento (Reservas creadas por Avirato, que vengan de Booking, Expedia, Agoda...). Realizar un análisis de todas las habitaciones o categoría por categoría. Ver la disponibilidad y ventas que se realizan por los distintos canales de venta.

Y por último realizar un informe OTB (On the book) o lo que es lo mismo, reservas confirmadas (realizadas) entre el rango de fechas que establezcamos.

En el apartado izquierdo, encontrará los parámetros de selección de consulta.

- **Selecciona Mes:** Le indicará que mes quiere visualizar para comparar entre el 2019 y 2020.
- **Origen:** Le dejará elegir visualizar por qué medio de segmento se ha realizado la venta de la habitación
- **Categoría:** Le dejará visualizar todas las categorías o filtrar categoría por categoría.
- **Activar “Mostrar No vendidas”:** Esto le mostrará el valor de las habitaciones no vendidas.
- **Mostrar Valores:** Mostrará en número entero, las habitaciones vendidas, como las no vendidas (en caso de estar en check habilitado).
- **Mostrar Porcentajes:** Mostrará en porcentaje el número de habitaciones tanto vendidas como no vendidas (en caso de estar el check habilitado).
- **Fechas Avanzadas (OTB):** Le dará la posibilidad de elegir un rango de fechas y visualizar en dentro de ese rango de fechas las reservas obtenidas para el mes que está visualizando.
- **Mes de referencia:** Indicará a que día desea remontarse para ver cuantas habitaciones tenía vendidas de ese mes del año 2019.
- **Mes año comparación:** Indicará a que día desea remontarse para ver las habitaciones que tenía vendidas del año 2020.



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).

Rate Shopper

Rate Shopper

Vaya a Informes -> Revenue -> Rate Shopper

El Rate Shopper es una herramienta de análisis utilizada por los hoteles para automatizar su proceso de comparación de tarifas.

Puede seleccionar tres establecimientos para poder visualizar el seguimiento de sus precios desde [aquí](#).

Una vez configurados los tres establecimientos los cuales desea visualizar, se mostrarán en este apartado en un gráfico, donde podrá visualizar los precios y el precio medio de los tres establecimientos.



***¿No ha encontrado lo que busca?** Envíenos un correo electrónico con su sugerencia pinchando [aquí](#).