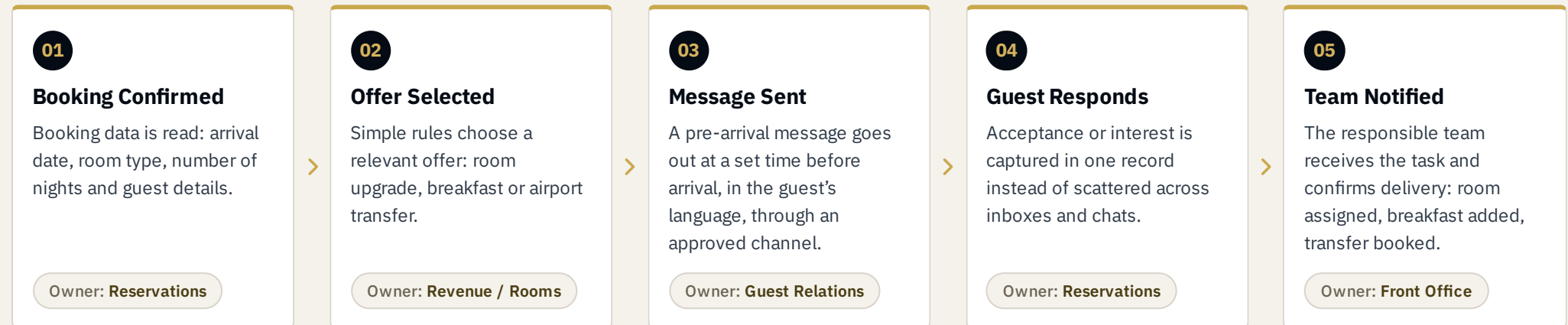


HOSPITALITY AUTOMATION — WORKFLOW SAMPLE

Pre-Arrival Revenue Engine

From a confirmed booking to a tracked offer — with a named owner at every step, so the opportunity does not depend on someone remembering.



IF IT STALLS

No response: one reminder is sent before arrival, then the offer is closed.

Accepted but not actioned within the set time: an alert goes to the Front Office Manager.

Offer not available: a fallback offer is selected, or the guest is simply not messaged.

Start with what you have

Booking export or PMS report · Excel / Google Sheets · email or another approved channel · simple forms.

Direct PMS integration depends on the system, API availability, permissions and security requirements.

Team readiness

Every step has a named owner. Reservations, Front Office and Guest Relations are briefed before launch on the offer rules, how to handle replies and when to escalate.

What we measure

Offers sent · response rate · acceptance rate · revenue from offers · time to action.

No benchmark is assumed. Results are measured against your own starting point.

أتمتة الضيافة – نموذج مسار عمل

محرك إيراد ما قبل الوصول

من تأكيد الحجز إلى عرض متابع، ومسؤول واضح في كل خطوة، حتى لا تعتمد الفرصة على أن يتذكرها أحد.



إذا تعثرت الخطوة

إن لم يرد الضيف: يُرسل تذكير واحد قبل الوصول، ثم يُغلق العرض.

إن قبل الضيف ولم يُنفذ الطلب خلال المدة المحددة: يصل تنبيه إلى مدير المكتب الأمامي.

إن تعذّر العرض: يُختار عرض بديل، أو لا تُرسل للضيف رسالة.

أبدأ بما لديك

تصدير الحجوزات أو تقرير نظام الفندق · Excel / Google Sheets · البريد الإلكتروني أو قناة معتمدة · نماذج بسيطة. يعتمد الربط المباشر بنظام إدارة الفندق (PMS) على النظام نفسه، وتوفّر واجهة الربط (API)، والصلاحيات، ومتطلبات الأمان.

جاهزية الفريق

لكل خطوة مسؤول واضح. ويُهيّأ فريق الحجوزات والمكتب الأمامي وعلاقات الضيوف قبل التشغيل على قواعد العروض، والتعامل مع الردود، ومقّي يُصدّد الطلب.

ما نقيسه

العروض المرسلّة · نسبة الاستجابة · نسبة القبول · إيرادات العروض · الزمن حتى التنفيذ. لا نفترض أرقامًا مرجعية؛ تُقاس النتائج مقارنةً بنقطة انطلاقكم.