



Hoteles con encanto

La asociación de hoteles independientes Costa Brava Verd Hotels, que cuenta con más de 90 establecimientos en toda Cataluña, está implantando las soluciones especializadas para hoteles y cadenas, y el hardware ICG entre sus miembros asociados. Costa Brava Hotels agrupa a hoteles de playa en la Costa Brava; Blau Verd Hotels representa a hoteles de interior en toda Cataluña, y Petits Grans Hotels de Catalunya es la asociación de pequeños hoteles con encanto, ubicados en antiguos palacios, masías o casas solariegas, que ofrecen un trato más familiar y cercano, y que apuestan por una oferta gastronómica de alta calidad. La intención es conseguir que estos hoteles independientes puedan competir con las cadenas y los establecimientos de gran formato, también en el mercado global, aumentando la rentabilidad y los beneficios de los establecimientos asociados.

Hotel El Molí (Pont de Molins)



Son muchos los hoteles asociados de Costa Brava Verd Hotels que ya han elegido las herramientas de ICG para la gestión integral de todas las áreas de negocio del hotel



IMPLANTACIÓN

Actualmente, entre los miembros de Costa Brava Verd Hotels que utilizan las soluciones ICG figuran: Hotel Boutique Casa Cacao de El Celler de Can Roca (Girona, de próxima apertura), Casa Albets (Lladurs, Lleida), La Freixera (Solsona, Lleida), La Vella Farga (Lladurs, Lleida), Hotel El Molí (Pont de Molins, Girona), Hostal Estrella (Rupit, Barcelona), Can Liret (Palafrugell, Girona), El Molí de l'Escala (L'Escala, Girona), Els Caçadors de Ribes (Ribes de Freser, Girona), Hotel Cluc (Begur, Girona) y Hotel Andria (La Seu d'Urgell, Lleida). En cuanto a la implantación del PMS en estos establecimientos, se ha instalado la solución FrontHotel, permitiendo llevar la gestión completa del establecimiento, ya que está integrada con el resto de soluciones ICG (ICGManager para la gestión de compras, economato y contabilidad, FrontRest para la gestión de los restaurantes

Hostal Estrella (Rupit)



e ICGPlanner e ICGControl Presencia para el registro de empleados y la planificación del personal que requiere RRHH). También se ha instalado ICGCMExchange, servicio que permite a los hoteles automatizar la descarga de reservas desde el Channel Manager hacia FrontHotel y actualizar la disponibilidad de habitaciones en todos los canales de Internet. Otro aplicativo instalado es ICGRoomService Mobile, que ha permitido simplificar la organización del staff de pisos desde una tablet y con el que se planifican y coordinan las tareas del equipo en tiempo real, se registran las incidencias y se imputan los cargos de minibar y lavandería. De este modo, optimizan los flujos de trabajo, mejoran la eficiencia y aumentan la satisfacción del cliente. Han implantado también ICGCheck-in Online, sistema que permite a los huéspedes realizar un Check-in antes de su llegada, obteniendo de forma automática en el PMS FrontHotel los datos de éste, su firma digitalizada de consentimiento de contratos y textos legales del hotel, e incluso el cobro online de los cargos de la reserva. Además, se ha automatizado la generación y envío del fichero XML de las Encuestas de Ocupación al INE.

Hotel Boutique Casa Cacao del Celler de Can Roca (Girona)



LA OPINIÓN DE...
MARTÍ SABRIÀ
Gerente del Grupo Costa Brava Centre

En 2017 decidimos entrar en el campo de los PMS, pero pronto nos dimos cuenta de que la herramienta y el coste eran demasiado grandes para hoteles pequeños. Decidimos entonces buscar una solución a medida a un coste asequible para hoteles de muy pocas habitaciones, pero con una importante actividad de restauración. Fuimos descartando diferentes productos hasta ponernos en contacto con ICG, que nos invitó a su sede. El impacto creció cuando nos enseñaron “la factoría”, pero la atención recibida por parte de la dirección nos convenció de que, pese a ser muy grandes, tenían un espíritu muy similar al nuestro. Al regresar, nuestra jefa de tecnologías y yo no tardamos en decir: “Tenemos al alcance un partenariado inmejorable”. Así lo trasladamos al consejo rector y, en pocos días, cerrábamos el acuerdo. Meses después, ya son 10 los establecimientos que trabajan con el PMS de ICG y estamos convencidos de que esta cifra crecerá de manera importante. Estamos seguros de haber acertado en la elección de ICG porque nos puede ayudar a ser más eficientes y competitivos y, a la vez, está dispuesta a escuchar, adaptarse y evolucionar sus prestaciones según nuestras necesidades.

"Buscábamos una solución escalable a diferentes tamaños y con una importante actividad de restauración y encontramos ICG, que nos hace más competitivos y eficientes"