[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 16/08/2017

# [TOTVS lanza una nueva estrategia dedicada al sector Hotelero Turístico](http://www.notasdeprensa.es)

## La empresa apuesta en el sector de hospitalidad y presenta a TOTVS CMNet, marca exclusiva de tecnologías para medios de hospedaje y servicios de turismo

TOTVS lanza una nueva estrategia dedicada al sector Hotelero Turístico La empresa apuesta en el sector de hospitalidad y presenta a TOTVS CMNet, marca exclusiva de tecnologías para medios de hospedaje y servicios de turismo. Desde la adquisición de Bematech en octubre de 2015; TOTVS se convirtió en el mayor y más completo proveedor de soluciones de negocio para Minorista, incluyendo soluciones para el segmento de hospitalidad bajo la marca CMNet. Desde la adquisición, TOTVS como empresa líder en el desarrollo de soluciones de negocio en América Latina, ha invertido cada vez más en el segmento de hospitalidad y, para consolidar esa acción, presenta TOTVS CMNet, marca enfocada en soluciones para empresas de hospedaje y tecnología para gestión de eventos, spas, puntos de venta (PDV) de restaurantes y demás servicios que abarcan la cadena de hoteles y turismo. and #39;Con la integración del portafolio TOTVS y Bematech, conquistamos un espacio significativo en el mercado de hospitalidad. Tenemos cerca del 80% de market share en Brasil y administramos más de un millón de reservas al año. El objetivo ahora es desarrollar herramientas que automaticen la operación de un hotel y también proporcionen experiencias móviles para huéspedes y gerentes and #39;, afirma Claudio Cordeiro, Director del segmento de Hospitalidad de TOTVS. Este segmento es uno de los principales motores de la economía latinoamericana. Por esa razón, en línea con la estrategia de internacionalización de TOTVS, dicha solución estará disponible para toda la operación en América Latina, consolidando la integración regional. Al respecto, Álvaro Cysneiros, Head de Mercado Internacional, comenta and #39;Estamos muy confiados en el gran impacto que este lanzamiento causará en el mercado de hospitalidad Latinoamericano, confirmando el continuo crecimiento internacional de TOTVS con propuestas innovadoras y ampliando el portfolio de soluciones que nos posiciona como una empresa de nivel mundial and #39;. Por otro lado, a diferencia de otras soluciones de mercado adquiridas por empresas multinacionales que discontinúan el producto o fuerzan migraciones a sus clientes; TOTVS conserva su política de potenciar e integrar la solución con el fin de no generar traumas en el cliente y acompañarlo en su crecimiento con una solución más robusta y eficiente. Esto permite ofrecer a precios más bajos de carácter regional, asociados a una solución de calidad World Class. Las inversiones se centraron en consolidar un portafolio completo que atienda a las necesidades de emprendimientos hoteleros de todos los tamaños y tipos (económicos, redes, independientes y resorts). Entre los principales desarrollos de soluciones o prestaciones, exclusivos para el segmento, podemos mencionar: Funciones móviles: 1. Control de pensión - Es una solución para el control de comidas (desayuno, almuerzo o cena). El funcionario registra la entrada del huésped en el salón en su tableta y el hotel puede medir quién estuvo en el local y lo que fue consumido. En el caso que la comida no estuviese en el paquete del cliente, el propio sistema ya contabiliza el cobro en la factura de consumo de la habitación. La herramienta es customizada de acuerdo con la realidad del establecimiento y el tipo de servicio que ofrece. 2. Gobernanza Online - Con esa facilidad, la camarera, después de la limpieza, hace el checkout de la habitación por medio del celular. La información se envía directamente al software de la recepción y la habitación es liberada para el próximo huésped. Actualmente, este proceso se realiza de forma manual (por teléfono, radio o incluso verbalmente), lo que hace que el proceso sea lento. 3. Comanda electrónica - La solución fue rediseñada y está con una interfaz moderna e intuitiva. Permite que el camarero lance la petición del cliente vía smartphone, todo ello integrado al sistema del establecimiento. 4. Módulo de visita - Esta novedad beneficia a la gestión comercial, permitiendo que los ejecutivos de cuentas informen, vía celular, como está el curso de su cartera de cliente (agencias de viajes u otros canales de ventas). La herramienta controla las visitas, el tiempo empleado, las personas contactadas y hasta la entrega de regalos. 5. Pre check-in - Recurso móvil que facilita la entrada del huésped en el establecimiento. La información es ingresada previamente en el celular y sólo es necesario pasar en la recepción para retirar la clave y firmar la ficha de registro. Nuevas soluciones especializadas - Integración de canales externos: el HIGS (Hotel Intelligent Gateway Solution) es un conector de channel manager que permite la integración de este tipo de herramienta con la solución de front office (PMS o Property Management System) de TOTVS CMNet conocida como VHF. Con la funcionalidad, el hotel recibe las reservas de las agencias de viajes en línea (OTAs) directamente en el sistema, sin necesidad de buscar los datos en otras pantallas. Los principales beneficios de esta integración es evitar el temido overbooking y la reducción en los costos con tareas operativas. Además, la novedad ofrece estadísticas precisas para la aplicación de estrategias de revenue management y también mejora la atención al huésped, ya que la reserva queda disponible en la plataforma en el momento exacto del check-in. - Business Intelligence - La solución TOTVS Smart Analytics, desarrollada en colaboración con GoodData, empresa estadounidense proveedora de plataforma de análisis de datos en la nube, fue personalizada para ofrecer a los gestores dashboardse indicadores inteligentes capaces de ayudar en la toma de decisiones estratégicas. Con ella, es posible hacer diagnósticos de ventas y tener una visión amplia de cuáles regiones hacen más reservas y cuáles necesitan una campaña de marketing intensa, por ejemplo. - ERP - El software de gestión de TOTVS ha sido personalizado para atender las necesidades de empresas de hospedaje y actividades turísticas. La herramienta gestiona el BackOffice (Compras, Facturación, Stock, Financiero y Fiscal) y genera informes gerenciales para la toma de decisiones. - RH - El mercado de la hospitalidad tiene cuestiones laborales específicas y la plataforma de TOTVS apoya en la administración de personal y en todas las rutinas de recursos humanos, proporcionando un control efectivo de las cargas horarias y demandas de trabajo de los colaboradores. - E-learning - Los establecimientos hoteleros invierte en entrenamientos constantes, ya sea para el perfeccionamiento de sus profesionales o capacitar a nuevos empleados - la rotación de profesionales es alta en esta área, pero la medida genera costos con desplazamientos e infraestructura. La plataforma de EAD facilita la ejecución de estos cursos, que pueden administrados a través de Internet.

**Datos de contacto:**

Erika Zavala

5518002347

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/totvs-lanza-una-nueva-estrategia-dedicada-al](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Turismo E-Commerce Recursos humanos

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)