

Felokosít a VingCard

Legutóbb a márciusban megnyílt, az egész országban kuriózumnak számító KViHotelben (Key Vision, a Vision for the Future-ből származtatva) mutatta be okosmegoldásait az ASSA ABLOY Hospitality. Itt rögtön egy teljes egészében okoseszközzel működtetett hotelkoncepcióba ugrottak fejest, és az azóta eltelt hónapok bebizonyították, hogy sikerrel.

Bár ma még különlegességnek számít, ha egy hotelben okostelefonnal nyitható egy szállodai szoba ajtaja, az ASSA ABLOY Hospitality-nél már jól látják a trendeket, amelyek a technológia viharsebes elterjedését jósolják a következő évekre. Vagyis, aki nagyot szeretne dobni és még versenytársai előtt szeretne ezzel a megoldással kitűnni és a vendégei kedvében járni, érdemes már most lépnie.



VingCard rendszer bluetooth-ra hangolva

Akár új hotelről, akár már működőről van szó, a technológia egyszerűbben bevezethető, mint gondolnánk. Az ASSA ABLOY HospitalityVingCard rendszere bluetooth technológiára épül, a jelet egy aprócska zárba beépített antenna veszi. Az újabb zárukba ezt már eleve beépítik, sőt, az épülő hotelektől már szinte kizárólag ilyen megrendeléseket kapnak. Viszont a már meglévő zárat sem bonyolult ezekkel az antennákkal felszerelni, a kulcsos vagy kártyás zárat mindössze 10 perc alatt VingCard érintőkártyás zárra cserélhetők, amelyek támogatják a Mobile Access technológiát is. A technológia mellesleg a világ 166 országában jelen van már.

A legtöbb nagy lánc, mint például a Marriott, a Hyatt vagy az InterContinental már évekkal ezelőtt átálltak erre a rendszerre, ám valószínűleg most éri el az ilyen okosmegoldást igénylők köre azt a „kritikus tömeget”, amely kedvéért már akár teljes egészében át lehetne állni mobiltelefonos ajtónyitásra.

A bluetooth-os megoldáshoz az ASSA ABLOY Hospitalitysaját applikációt fejlesztett, a szállodák használhatják ezt is, de be is építhetik saját applikációjukba, amelyekkel a szoftver jól kommunikál. Emellett választhatnak abból a 100 partnerből is, amelyek minősített partnerei az ASSA ABLOY Hospitality-nek, amilyen a TMRW Hotels is.



Demohotel a Nyár utcában

A Nyár utcában megnyílt okoshotel felfogható úgy is, mint ennek az - üzemeltetés és a vendégek szempontjából is globális megoldásokat nyújtó - applikációnak a demohotele. A hotelbe egyébként az ASSA ABLOY Hospitality a záraikon kívül minibárokot, széfeket és RFID szekrényzárakat is szállított - mondta el Dömse Dávid, az ASSA ABLOY Hospitality magyarországi értékesítési vezetője. A szállodában a vendégélmény egyik sarokpontja a telefonos zárnyitás, de a rendszer jóval többet tud ennél, a szálloda

majdhogynem teljesen személyzet nélkül működik. A vendég a saját okostelefonja segítségével irányít minden folyamatot a becsékkolástól a kijelentkezésig. Akár már érkezés előtt 48 órával bejelentkezhetnek, kiválasztva a számukra legszimpatikusabb emeletet és a szobát. Éjszaka a telefon nyitja a szálloda főbejáratát is. A TMRW alkalmazással vezérelhető a szobában a hűtés és a fűtés, a vendég akár 10 000 kilométer távolságból is beállíthatja, hány fok legyen a szobában az érkezésekor. Az applikáción keresztül kérhető extra takarítás, vagy kitéhető virtuálisan a „ne zavarjanak” tábla. A szobalányok munkáját az okostelefonjukra telepített HK alkalmazás szervezi, prioritást kap az a szoba, ahová aznap új vendég érkezik. Amint elkészül a szoba, az alkalmazás push-üzenetben értesíti a bejelentkezett szállóvendéget, hogy lakóegysége beköltözhető.

A vendég az applikáción keresztül fizethet, rendelhet taxit, a kijelentkezés is saját mobilról történik.

Miért praktikus?

Ezer és egy okot fel lehet sorolni, miért praktikus egy ilyen okosmegoldás egy szálloda számára. Valószínűleg a munkaerő kiváltása jut elsőre mindenkinek az eszébe, ám ez csak az egyik. A munkaerőt ugyanis, ha az rátermett és a vendégkör ezt a klasszikus üzemelést szereti, nem kell feltétlenül helyettesíteni vele. Elég, ha általa egy sor tennivalót leveszünk a válláról, és így több ideje és figyelme marad a valódi szakmai munkára. Az okosüzemelés zöld és környezetbarát is, hiszen sokkal kevesebb papír termelődik. Izgalmasabbá válik a vendégélmény, amely az értékelésekben is meglátszik majd. Ráadásul innovatív és szimpatikus, „trendi” megoldás, amellyel új vendégkört szólíthatunk meg, köztük az új generációkat, amelyek számára ez a lehetőség lassan már elvárás lesz. Mivel ma még kevés helyen alkalmazzák élesben, az első fecskék mindezen felül jelentős marketingértéket is bezsebelhetnek.

INFO

Dömse Dávid

Sales Manager Hungary / ASSA ABLOY Hospitality

Mobile: [+36 70 905 4646](tel:+36709054646)

E-mail: david.domse@assaabloy.com

Internet: www.assaabloyhospitality.hu