

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite:



### SOFTWARE Y SERVICIOS

Microsoft® Windows®  
 Microsoft Office System  
 Microsoft Windows Server System™  
 Windows Server™  
 SQL Server™  
 Microsoft Dynamics NAV® SaasPlaza

**Partner**  
**AITANA.**

## PARA MÁS INFORMACIÓN

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de T3 Hotels, llame al número 913574362 o visite el sitio Web: <http://www.t3hotels.com>

Si desea obtener más información acerca de los productos y servicios de Aitana, llame al número 902 509 222 o visite el sitio Web: <http://www.aitana.es/>

© 2003 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos. Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN.

Microsoft, es marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.

Fecha de publicación: Julio, 2010



# MICROSOFT DYNAMICS NAV 2009 ofrece soluciones innovadoras al mercado

Nuevas formas de contratación de licencias a través del sistema de Pago por Uso, avanza un paso más en la acelerada carrera empresarial

## Gestión T3 – Hospitality Management

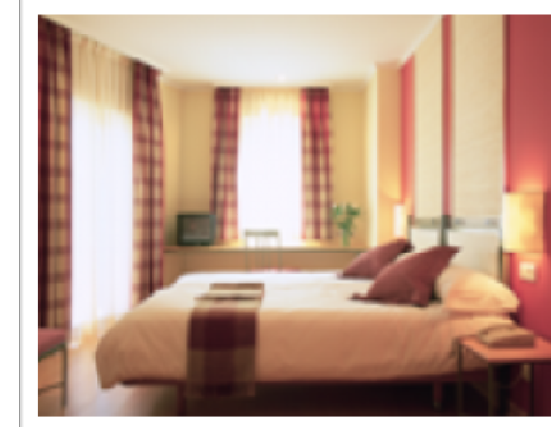
### Microsoft Dynamics NAV

Solución Aitana - Microsoft  
**Caso Práctico**

**T3 Hotels** es una empresa dedicada a la gestión de hoteles de todas las marcas de referencia del sector.

Las economías de escala, la comercialización, las relaciones con los intermediarios y la formación, así como el hecho de compartir las constantes mejoras que se aplican dentro del grupo, aseguran el crecimiento continuo del conocimiento y de la eficacia operacional.

Cuentan con un lugar privilegiado y reconocido en el mercado como conocedores del negocio, por lo que han adquirido una excelente reputación debido a la gerencia innovadora y estratégica que practican.



Con especial hincapié en la descentralización, pero con un fuerte sistema de apoyo corporativo, cada hotel tiene acceso continuo a la ayuda corporativa dedicada a la gerencia del hotel, la mejora de la contabilidad y la reducción de costes y las operaciones que aumenta los recursos del "onsite" y mejora su funcionamiento.

En **T3 Hotels** tienen una doble misión : Por una parte satisfacer las necesidades de los huéspedes, facilitando unos niveles excelentes de servicio y calidad; por otra, maximizar las rentabilidades y retorno de las inversiones de los propietarios de los hoteles.

Excelentes niveles de servicio y calidad para los huéspedes e importantes márgenes de

### Perfil del cliente

T· Hotels, es una empresa creada en 2002 con el objetivo de gestionar el posicionamiento de establecimientos hoteleros de las mas reconocidas marcas del sector.

Cumplen con doble función: ofrecer a los huéspedes altos niveles de calidad y servicio al tiempo que rentabilizan las operaciones de las marcas haciéndolas crecer.

### Situación empresarial

Una de las premisas importantes era considerar la descentralización de las actividades financieras de la empresa, teniendo que dar cobertura a cada marca con las directrices de cada una de ellas.

Obligatoriamente debe haber una integración con otras herramientas de front-office diferentes en cada uno de los hoteles.

### Solución

El sistema debe ofrecer una amplia capacidad de crecimiento al ritmo de las nuevas adquisiciones de gestión.

T3 Hotels, no cuenta con sede central, por lo que el tema de movilidad y descentralización es decisivo en la selección de la herramienta adecuada.

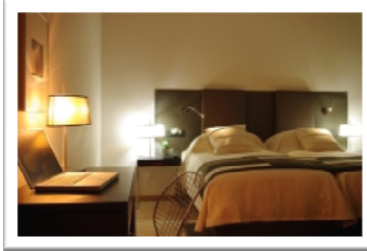
Microsoft Dynamics NAV 2009, ofrece las ventajas que T· Hotels necesita.

### Ventajas

- Sin necesidad de infraestructuras
- Las actualizaciones y mantenimiento de la licencia está dentro de las cuotas mensuales.
- Permite la descentralización de las actividades de la empresa.

## SITUACIÓN

**T3 Hotels** es una empresa que se dedica a la gestión de establecimientos hoteleros que con el paso del tiempo han obtenido un lugar privilegiado en el sector gracias a su capacidad y estrategia empresarial.



Esta gestión es "doble cara" por un lado, ofrecen al huésped un servicio de altísima calidad; y por otro, maximizan la inversión y los recursos de cada marca.

Una de las premisas que se presentan es la ausencia de una sede centralizada que con-

trole la gestión financiera de "un grupo"; cada hotel requiere de una atención y gestión individual, pero manteniendo una misma estructura empresarial.

Como principal empresa gestora independiente en España, **T3 Hotels** ofrece soluciones inno-

vadoras para cada proyecto, buscando el posicionamiento y el "benchmarking" más adecuado para cada establecimiento pasando por las operaciones, dirección, venta, comercialización y contabilidad.

Integración. Otro punto relevante sobre todo en lo que se refiere a herramientas específicas del sector, sobre todo con sistemas de front y back office.

## SOLUCIÓN

El ritmo empresarial que se vive hoy en día permite que las empresas, cada vez más, apoyen su gestión en las herramientas con las que puedan optimizar sus recursos y aportar información integral y adecuada para la toma de decisiones acertada.

**T3 Hotels**, estaba buscando una solución que además le permitiera realizar esta gestión en forma remota y con el me-

nor coste de infraestructuras y licencias posible.

Al no contar con una sede central, cada hotel que gestionan tiene sus características y sistemas, con lo que además el ERP debe ser versátil y adaptable a cada marca.

**T3 Hotels** es una empresa en crecimiento con un pronóstico interesante de nuevos hoteles en calidad de gestión que le

serán otorgados en los próximos meses, con lo que la herramienta debe ofrecer la



posibilidad de crecer conjuntamente con la empresa.



La opción fue Microsoft Dynamics NAV porque su funcionalidad se adaptaba

perfectamente a las necesidades de **T3 Hotels**; además, gracias a la modalidad de "Pago por uso" el cliente podría disfrutar de ventajas adicionales como:

- Mínima inversión en infraestructura
- Pago por el uso de licencias en donde se incluyen los costes

de mantenimiento y actualizaciones, teniendo en cuenta los usuarios variables que mensualmente utilizan el sistema.

• Tan adaptable como si de la compra de las licencias se tratara.

• Generación, almacenamiento y custodia de copias de seguridad, en entornos completamente seguros

De esta manera se logra optimizar la inversión en tecnolog-

ía, adecuándose a pagos por lo que en verdad se utiliza sin atarse a mensualidades que desvirtúan la realidad de las necesidades que tenga el cliente.

Contar con un Partner conocedor y certificado con el uso y las funcionalidades de Microsoft Dynamics NAV, generó un voto de confianza en esta estrategia a favor de Microsoft Dynamics NAV.

*" Necesitamos tener el control de toda la gestión de nuestro negocio, con una herramienta que crezca con nosotros con la mínima inversión que sea posible para obtener los resultados que queremos ."*

**Sebastian Lodder**  
Project Manager  
**T3 Hotels**



## BENEFICIOS

Muchos beneficios se han encontrado con la puesta en marcha de Microsoft Dynamics NAV en modalidad de pago por uso.

Ahora es posible tener un control detallado de la gestión global de la empresa, dando el servicio a las marcas que se requiere cuando se trata de empresas de gestión como **T3 Hotels**.

También la rápida implantación del sistema ha permitido que en un corto lapso de tiempo, **T3 Hotels** de una rápida res-

puesta a los resultados que cada marca esperaba recibir de su gestor.

**AITANA, nuestro socio tecnológico**

*"Necesitábamos un proveedor de Servicios Integrales de Tecnología que comprendiera claramente lo que necesitábamos y que contara con una amplia experiencia con profundo conocimiento de la herramienta. Fueron los únicos que nos plantearon la contratación de las*

*licencias de Microsoft Dynamics NAV en modo de pago por uso"*

Este proceso de pago por uso, tiene muchas ventajas de cara a la rentabilidad de la empresa: permite dedicarse al 100% a su negocio y descargar en el Partner todas las acciones inherentes a la tecnología.

