

Revenue Management – Der Erfolgshebel für höhere Erträge & mehr Planungssicherheit für Ihren Hotelbetrieb?!

Modul 1

Thomas Steiner, MA BSc

Senior Berater

Ganzheitliche Tourismusbildung an der 5-jährigen Kärntner Tourismusschule in Villach; Mehrjährige Berufserfahrung in der nationalen & internationalen Ferienhotellerie, im Event-Management und in der Glücksspiel-Industrie; Bachelorstudium der angewandten Betriebswirtschaft mit den Schwerpunktbereichen "Entrepreneurship" und "Innovation" an der WU Wien; Masterstudium im Bereich Leadership im Tourismus mit den Schwerpunkten "Führung" und "Strategie" an der FH Wien der WKW, seit 2013 bei Kohl & Partner (Standort Innsbruck und Südtirol)

Im Mittelpunkt

- Strategieentwicklung und Investitionskonzepte
- Preispolitik und Revenue Management für Hotels
- Employer Branding und Mitarbeiter-Einsatzplanung



- **thomas.steiner@kohl.at**
+43 664 3879631
Kohl & Partner Innsbruck
Kohl & Partner Südtirol

Notwendigkeiten für die zukünftige Preispolitik





KOSTENEXPLOSION

Wechselwirkung Preis-, Auslastung- und Kostenstruktur

Beispiel: Hotel mit 45 Zimmer & 90 Betten

Preis-Veränderung	BASIS		+3,4 €	+ 3,0 %	+5,5 €	+ 4,9 %	+11,8 €	+ 10,5 %
Auslastung in VBT			+ 0,0 %		+ 0,0 %		-8 VBT	- 3,9 %
Kosten-Veränderung								
Variable Kosten			+ 4,0 %		+ 4,0 %		+ 4,0 %	
Mitarbeiterkosten			+ 7,5 %		+ 7,5 %		+ 7,5 %	
Sachkosten			+ 6,5 %		+ 6,5 %		+ 6,5 %	
	in €	in %	in €	in %	in €	in %	in €	in %
Pensionserlös pro Nächtigung	112		115		117		124	
Nächtigungen	18520		18520		18520		17800	
Pensionserlös Gesamt	2.074.240	100,0%	2.136.467	100,0%	2.175.656	100,0%	2.202.928	100,0%
var. Kosten gesamt	305.580	14,7%	317.803	14,9%	317.803	14,6%	305.448	13,9%
Mitarbeiterkosten	694.870	33,5%	746.986	35,0%	746.986	34,3%	746.986	33,9%
Sachkosten	570.416	27,5%	607.493	28,4%	607.493	27,9%	607.493	27,6%
GOP (operativ. Betriebsergebnis)	503.374	24,3%	464.185	21,7%	503.374	23,1%	543.001	24,6%
Veränderung GOP			- 39.188	- 7,8 %	+ 0	+ 0,0 %	+ 39.628	+ 7,9 %
Veränderung Umsatz			+ 62.227	+ 3,0 %	+ 101.416	+ 4,9 %	+ 128.688	+ 6,2 %
Veränderung Kosten			+ 101.416	+ 6,5 %	+ 101.416	+ 6,5 %	+ 89.060	+ 5,7 %
Auslastung in VBT	206 VBT		206 VBT		206 VBT		198 VBT	
Gesamterlös pro Zimmer	46.094 €		47.477 €		48.348 €		48.954 €	
GOP pro Zimmer	11.186 €		10.315 €		11.186 €		12.067 €	



VÖLLIG NEUES REISEVERHALTEN



KÜRZERE PRODUKTLEBENSZYKLEN

Preissysteme in der (Ferien-)Hotellerie

Aktuelle Preissysteme im Überblick

Ertragschancen vs. Einfachheit



Optimierte Preisgestaltung

mehrere Kategorien & Saisonzeiten, Staffelung nach Aufenthaltsdauer oder Wochentage

 Rosengarten-Suite	Tagespreis	ab 3 Nächte	ab 7 Nächte
07.11.2021 - 03.12.2021	€ 124,-	€ 118,-	€ 110,-
04.12.2021 - 18.12.2021	€ 121,-	€ 115,-	€ 107,-
19.12.2021 - 25.12.2021	€ 142,-	€ 136,-	€ 128,-
26.12.2021 - 03.01.2022	€ 149,-	€ 143,-	€ 135,-
04.01.2022 - 17.01.2022	€ 120,-	€ 114,-	€ 106,-

Alpin Design

Saison

Weekend
Tagespreis

Midweek
Tagespreis

Week
Wochenpreis

ENTNERS
AM SEE

30 m²

2-4
Personen


149€


134€

933€

Optimierte Preisgestaltung - Optimierter

mehrere Kategorien & Saisonzeiten, Staffelung nach Aufenthaltsdauer und Wochentage

PRO PERSON/ NACHT/EURO		06.01.- 24.01.2021		24.01.- 28.02.2021	
ANGELIKA + GARTENZIMMER II für 1-2 Personen	ab 7 ÜN	DZ	156,-	DZ	166,-
		EZ	176,-	EZ	186,-
	ab 3 ÜN	DZ	165,-	DZ	174,-
		EZ	185,-	EZ	194,-
	1-2 ÜN, Fr.-So.	DZ	173,-	DZ	182,-
		EZ	193,-	EZ	202,-
 FRANCESCA I für 1-2 Personen	ab 7 ÜN	DZ	173,-	DZ	186,-
		EZ	193,-	EZ	206,-
	ab 3 ÜN	DZ	181,-	DZ	196,-
		EZ	201,-	EZ	216,-

	Sommer/Herbst/Winter			
	Frühjahr/Spätherbst 01.05.-20.05.2022 27.11.-19.12.2022	09.01.-30.01.2022 06.03.-01.05.2022 20.05.-10.07.2022 04.09.-27.11.2022	Ferienzeit 30.01.-11.02.2022 10.07.-04.09.2022	Weihnachten/Silvester 19.12.21-09.01.2022 11.02.22-06.03.2022
DZ Deluxe	208.00	218.00	230.00	
	Feiertag/Weekend	Feiertag/Weekend	Feiertag/Weekend	
	188.00	198.00	210.00	238.00
	Midweek	Midweek	Midweek	ÜN
» Details anzeigen	183.00	193.00	205.00	
	ab 5 ÜN	ab 5 ÜN	ab 5 ÜN	

Optimierte Preisgestaltung - Optimierter

Preisstaffelung nach Saisonzeiten, Zimmerkategorien und einer Kombination aus Wochentage & Aufenthaltsdauer + Angebote zur Auslastungsmaximierung

NATURE SUITE MIT SAUNA | 50 m² | 2 - 4 Personen

Preis pro Person 3/4 All-Inclusive	Woche Sa-Sa, So-So	ab 5 Nächte	1-4 Nächte	7=6 Sa-Sa, So-So	4=3 So-Do, Mo-Fr	3 Nächte Do-So, Fr-Mo
Preisknüllerwoche 04.12. - 11.12.21	188 €	193 €	228 €	-	-	-
11.12. - 25.12.21	188 €	193 €	228 €	-	4=3	-
Silvester* 25.12. - 09.01.21	324 €	331 €	346 €	-	-	-
Weißer Woche 09.01. - 15.01.22	205 €	212 €	237 €	-	4=3	-10%
15.01. - 05.02.22	-	212 €	237 €	7=6	4=3	-10%
Schneewochen 05.02. - 19.02.22	205 €	212 €	242 €			
19.02. - 26.02.22	205 €	212 €	242 €			
Fasching 26.02. - 06.03.22	220 €	230 €	260 €			
Bergsommer 16.07. - 30.07.22	234 €	241 €	261 €			



Tagesoptimierte Preisgestaltung

Ausschöpfung von Einzeltagen

KALENDER WINTER 2021/22

DEZEMBER 2021

M	D	M	D	F	S	S
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

JANUAR 2022

M	D	M	D	F	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

FEBRUAR 2022

M	D	M	D	F	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28						

MÄRZ 2022

M	D	M	D	F	S	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			



JANUAR 2022

M	D	M	D	F	S	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Zimmertyp	Saison 4			Saison 5			Saison 6			Saison 7		
	1-2 ÜN	3-4 ÜN	Ab 5 ÜN	1-2 ÜN	3-4 ÜN	Ab 5 ÜN	1-2 ÜN	3-4 ÜN	Ab 5 ÜN	1-2 ÜN	3-4 ÜN	Ab 5 ÜN
Doppelzimmer												
Naturzimmer Kuschelnest	€ 290,--	€ 280,--	€ 260,--	€ 335,--	€ 325,--	€ 305,--	€ 370,--	€ 360,--	€ 340,--	€ 385,--	€ 375,--	€ 355,--
Naturzimmer Landidyll	€ 310,--	€ 300,--	€ 280,--	€ 355,--	€ 345,--	€ 325,--	€ 390,--	€ 380,--	€ 360,--	€ 405,--	€ 395,--	€ 375,--
Naturzimmer Berglust	€ 320,--	€ 310,--	€ 290,--	€ 365,--	€ 355,--	€ 335,--	€ 400,--	€ 390,--	€ 370,--	€ 415,--	€ 405,--	€ 385,--

Aufbau einer geeigneten Revenue Management- Strategie

Kritischer Revenue-Selbst-Check

Ist mein Hotel reif für flexible Preise?

1. Zielsetzung und Grundverständnis der UnternehmerInnen zu **Revenue Management**



REVENUE MANAGEMENT - Definition & Zielsetzung in der Hotellerie

Revenue Management bedeutet die **Steuerung** von **Zimmerkapazitäten** und **Preisen** mit der **Zielsetzung** die **Umsatz-** und **Ertragswerte** des **Hotelbetriebes** zu erhöhen:

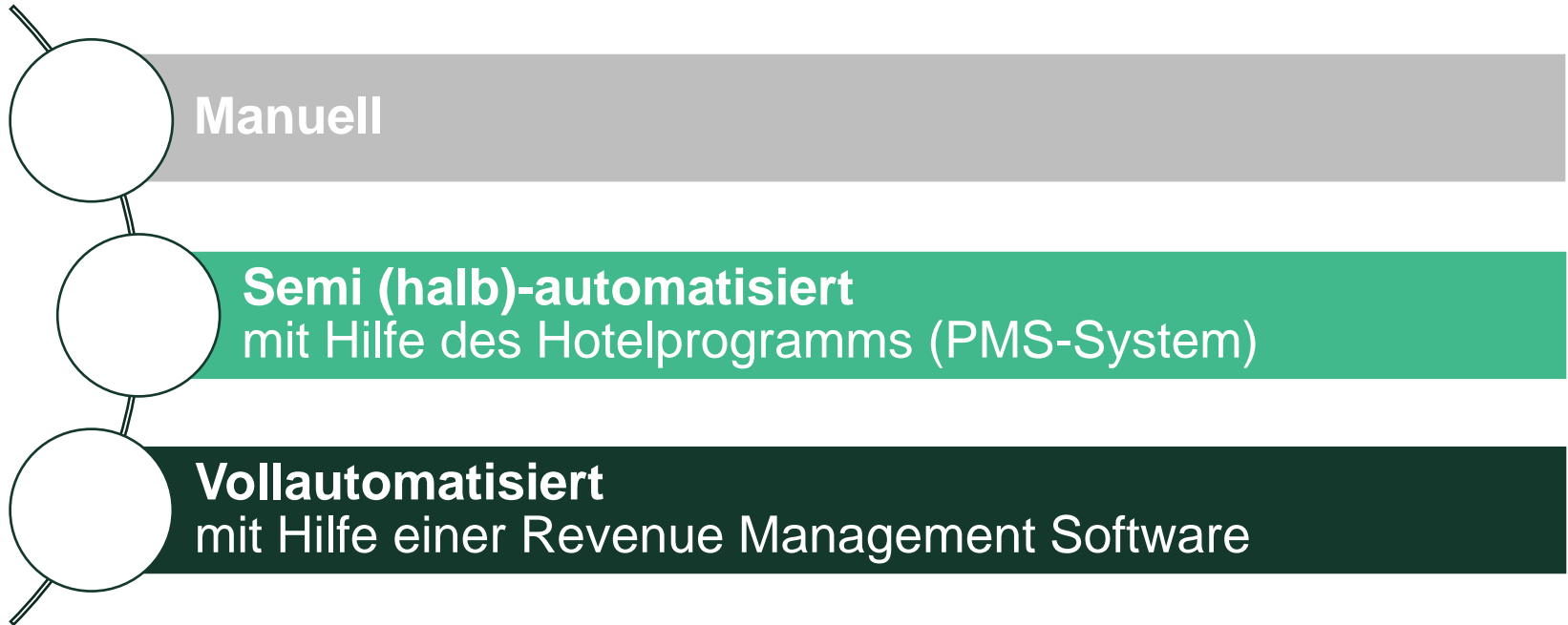
- Mehrumsatz durch Preisoptimierung in den Hochsaisonzeiten
- Abschöpfung von deutlich höheren Erträgen in Zeiten der Übernachtfrage
- Umsatzsteigerung durch Auslastungsoptimierung in nachfrageschwachen Zeiten
- Preisstrategie als „Erziehung“ der eigenen Stammgäste → Attraktive Preise durch Frühzeitiges Buchen
- Mehr Planungssicherheit
- Bessere Preisdurchsetzung

Kritischer Revenue-Selbst-Check

Ist mein Hotel reif für flexible Preise?

2. Produktlebenszyklus des Betriebes
3. Grundauslastung
4. Buchungsvorschau und die Perioden der Übernachtfrage
5. Höhe des Stammgastanteils
6. Verteilung der Marktsegmente - Individual, Gruppen, Reisebüro etc.
7. Umsetzbarkeit der dynamischen Preisstrategie im operativen Betrieb
8. Art des Revenue Management Systems sowie deren Umsetzbarkeit mit den Schnittstellen des Hotelbetriebes

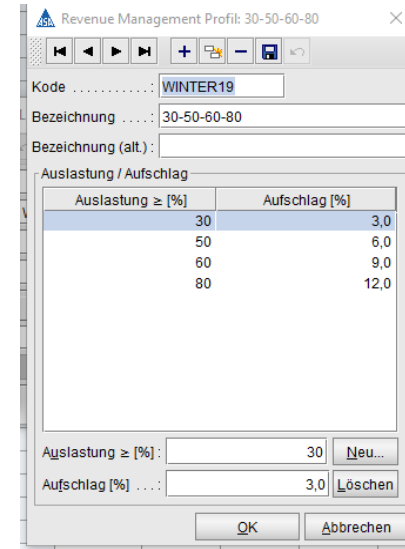




Revenue Management-System

Semi (halb)-automatisiert
mit Hilfe des Hotelprogramms (PMS-System)

- Alle Schritte zum Aufbau einer flexiblen Preisstrategie basieren in einem Excel-basierten Preistool
- Festlegung einer internen Basispreisliste, welche auf die vorangegangenen Analysen der bisherigen Buchungssituation beruht
- Strukturierung der Basispreise und Festlegung der Preissprünge und Auslastungsstufen im jeweiligen PMS-System
- Manuelle Hinterlegung und Automatische Abfragung
- Anbieter in der Ferienhotellerie: ASA, Protel, Fidelio....



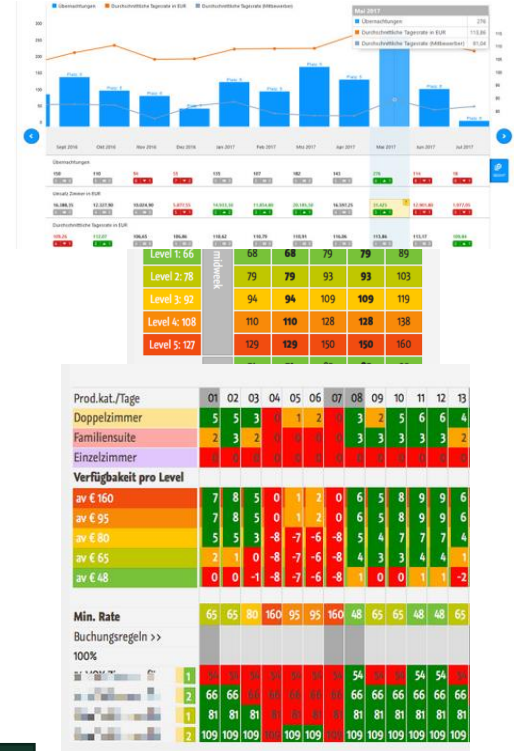
Preise variieren nach Auslastung, laufende Anpassung möglich ...

Year	Month	W	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	So
2020	June	24							
2020	June	25	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	So
2020	June	26	Tu	We	Th	Fr	Sa	So	
2020	June	27	We	Th	Fr	Sa	So		
2020	June	28	Th	Fr	Sa	So			
2020	June	29	Fr	Sa	So				
2020	June	30	Sa	So					
2020	June	31	So						
2020	August	32	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	So
2020	August	33	Tu	We	Th	Fr	Sa	So	
2020	August	34	We	Th	Fr	Sa	So		
2020	August	35	Th	Fr	Sa	So			
2020	August	36	Fr	Sa	So				

Revenue Management-System

Vollautomatisiert
mit Hilfe einer Revenue Management Software

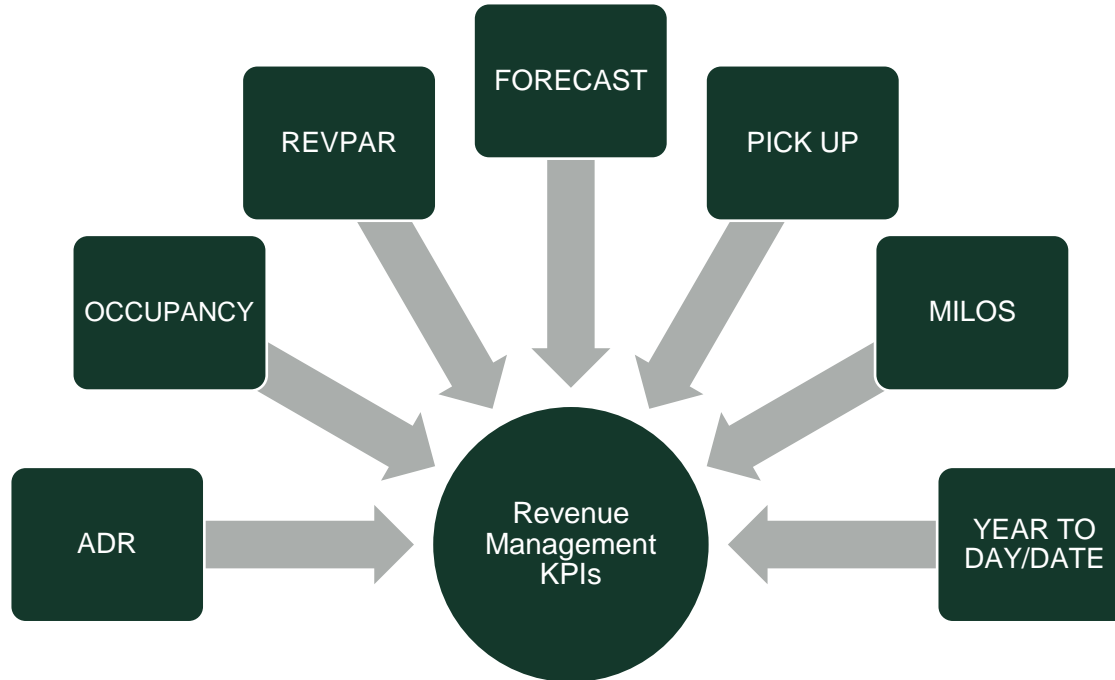
- Reduzierung der manuelle Arbeit auf ein Minimum
- Hotelier stützt sich auf eine vollautomatisierte Revenue Management Software, die an das PMS des Betriebes andockt
- Prognostizierung des Preises für einen bestimmten Tag oder bestimmten Zeitraum auf Basis mathematischer Algorithmen, welcher unterschiedliche Faktoren berücksichtigt:
 - historische Buchungsdaten
 - aktuelle Reservierungen
 - Mitbewerberpreise & Bewertungen
 - Marktnachfrageprognosen
 - Ferien- und Feiertage, Events, Wetterentwicklungen
 - Buchungszeitpunkt
 - ...
- Anbieter in der Ferienhotellerie: Rateboard, Interalp Touristik, Ideas...



*Preise variieren nach Auslastung und sonstigen Preisparameter
(Buchungsvorschau und -Historie, Mitbewerber etc.)*

Revenue Management-Kennzahlen

Wichtiges Kennzahlen im Überblick



Konkrete Schritte Revenue Management -

- Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels
- Zimmer- und Preiskategorien
- Preisregeln
- Auslastungsgrade & Preissprünge
-



Saisonzeiten

Saisonzeiten		Start		13.12.2021																														
		OHT		123 Tage																														
		Saison A			Saison B			Saison C			Saison D			Saison E			Saison F			Saison G														
1	13.03.				17.12. 24.01.			23.12. 27.01.			7 28.01. 03.02.			7 04.02. 24.02.			21 25.02. 05.03.			9 26.12. 01.01.														
2					7			4			0			0			2			4														
3					0			0			0			0			7			0														
		Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	11 Tage			7 Tage			21 Tage			18 Tage			11 Tage													
31 Tage		13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.																										
Dezember 21		20.	21.	22.	23.	24.	25.	26.																										
		27.	28.	29.	30.	31.	01.	Winter 2021/2022			Saison A			Saison B			Saison C			Saison D			Saison E			Saison F			Saison G					
		03.	04.	05.	06.	07.	08.				13.03.22 - 18.04.22			09.01.22 - 19.01.22			17.12.21 - 23.12.21			28.01.22 - 03.02.22			04.02.22 - 24.02.22			25.02.22 - 05.03.22			26.12.21 - 01.01.22					
		10.	11.	12.	13.	14.	15.							06.03.22 - 12.03.22			24.01.22 - 27.01.22						24.12.21 - 25.12.21			20.01.22 - 23.01.22								
		17.	18.	19.	20.	21.	22.													02.01.22 - 08.01.22														
Januar 22		24.	25.	26.	27.	28.	29.																											
		31.	01.	02.	03.	04.	05.																											
		07.	08.	09.	10.	11.	12.	DZ Basic			Midweek			€ 90			€ 90			€ 97			€ 94			€ 105			€ 114			€ 132		
		14.	15.	16.	17.	18.	19.				Weekend			€ 95			€ 95			€ 97			€ 104			€ 111			€ 114			€ 132		
		21.	22.	23.	24.	25.	26.				Week-Package			€ 78			€ 82			€ 92			€ 92			€ 102			€ 109			€ 132		
Februar 22		28.	01.	02.	03.	04.	05.	DZ Superior			Midweek			€ 103			€ 103			€ 110			€ 107			€ 118			€ 127			€ 145		
		07.	08.	09.	10.	11.	12.				Weekend			€ 110			€ 110			€ 110			€ 119			€ 126			€ 127			€ 145		
		14.	15.	16.	17.	18.	19.				Week-Package			€ 92			€ 96			€ 105			€ 105			€ 115			€ 122			€ 145		
März 22		21.	22.	23.	24.	25.	26.																											
		28.	29.	30.	31.	01.	02.																											
		04.	05.	06.	07.	08.	09.																											
		11.	12.	13.	14.	15.	16.																											

Basispreis + Preislevels

Stufen	Auslastung	Beispielsweise
A	Kaum	Sonntag außerhalb der Ferienzeiten
B	Moderat	Montag bis Donnerstag außerhalb der Ferienzeiten & Feiertage, ohne Events, So in den Ferienzeiten
C	Mittelmäßig	Fr-Sa außerhalb der Ferienzeiten & Feiertage, ohne Events, MO-DO in den Ferienzeiten
D	Gut	Fr-Sa in den Ferienzeiten
E	Sehr Gut	Wochentage zu Feiertage & Events

Nov 21		Dez 21		Jan 22		Feb 22		Mrz 22													
30.	06.	13.	20.	27.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	Jahr 2021/2022		A	B	C	D
31.	07.	14.	21.	28.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	DZ Römerhofgasse	Tagespreis	€ 135	€ 140	€ 147	€ 160
01.	08.	15.	22.	29.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.		Ab 2 Tage	€ 128	€ 133	€ 143	€ 160
02.	09.	16.	23.	30.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	DZ Inn	Tagespreis	€ 143	€ 148	€ 157	€ 170
03.	10.	17.	24.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.		Ab 2 Tage	€ 136	€ 141	€ 152	€ 170
04.	11.	18.	25.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	DZ Deluxe	Tagespreis	€ 147	€ 154	€ 163	€ 185
05.	12.	19.	26.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.		Ab 2 Tage	€ 140	€ 146	€ 158	€ 185
06.	13.	20.	27.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	DZ Franz Josef	Tagespreis	€ 147	€ 154	€ 163	€ 185
07.	14.	21.	28.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.		Ab 2 Tage	€ 140	€ 146	€ 158	€ 185
08.	15.	22.	29.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.						
09.	16.	23.	30.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.						
10.	17.	24.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.						
11.	18.	25.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.						
12.	19.	26.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.						
13.	20.	27.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.						
14.	21.	28.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.						
15.	22.	29.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.						
16.	23.	30.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.						
17.	24.	31.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.						
18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.						
19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.						
20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.						
21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.						
22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.						
23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.						
24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.						
25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.						
26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.						
27.	03.	10.	17.	24.	31.	07.	14.	21.	28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.						
28.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.						
29.	05.	12.	19.	26.	02.	09.	16.	23.	30.	06.	13.	20.	27.	03.	10.						
30.	06.	13.	20.	27.	04.	11.	18.	25.	01.	08.	15.	22.	29.	05.	12.						

Preiskategorien

Zusammenlegung der Zimmerkategorien zu Preiskategorien

Preiskategorie	Art	Zimmerkategorie	Anzahl
1	DZ	DZ Comfort	6
1	DZ	DZ Superior	3
2	DZ	DZ Eden	5
2	DZ	DZ Park	4
3	S	Suite Belvedere	15
4	JS	Junior Suite Natur	7
4	JS	Junior Suite Lavendel	6
5	S	Suite Natur	2
5	S	Suite Quelle	5
5	S	Suite Lavendel	1
Keine	FS	Familien-suite Komfort	4

- Welche Zimmerkategorien werden zu Preiskategorien zusammengelegt? Welche passen vom Nachfrageverhalten gut und welche weniger gut zusammen?
- Welche Zimmerkategorie bleibt als eigene Preiskategorie bestehen?
- Welche Zimmerkategorie bildet keine Preiskategorie?

Preisregeln

Aufenthaltsdauer, Wochentage, Anreise-/Abreisetage

Tagespreis	
ab 7 Nächten	€ 166,0
4-6 Nächte	€ 175,5
1-3 Nächte	€ 184,0

Tagespreis SO – FR & ab 5 Nächte	Tagespreis FR-SO
€ 165,0	€ 178,0

Tagespreis	
ab 7 Nächten	€ 126
ab 4 Nächten	€ 133
bis 3 Nächte	€ 139
Tagepreis	€ 144

Tagespreis	Wochenpreis
€ 78,0	€ 455,0
Weekend Tagespreis	€ 111
Midweek Tagespreis	€ 93
Week Package	€ 617
4 Tage (SO-DO, MO-FR)	€ 340
3 Tage (DO-SO, FR-MO)	€ 306

Midweek SO – FR	Weekend FR-SO	Week Package
€ 100	€ 120	€ 665

Beispiel: Interne Preisliste mit flexiblen Preisen (I)

Definition der Saisonzeiten

Zimmer werden zu Preiskategorien zusammengefasst

Unterschiedliche Startpreise (BAR O Wert) in den Preiskategorie je Saisonzeit

Auslastungsgrade und Preissprünge werden definiert

WJ 2022/2023		Saison A					
		von	bis				
		20.11.2022	24.11.2022				
Revenue Management-Tool		27.11.2022	01.12.2022				
		04.12.2022	08.12.2022				
		11.12.2022	15.12.2022				
KOHLE > PARTNER							
4	Junior Suite Natur	Saison A			1-2 Tage	3-4 Tage	ab 5 Tage
	7 Zimmer	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	Preis	-5%	-12%
	BAR 0	0%			€ 199,0	€ 189	€ 175
	BAR 1	50%	ab 7 Zimmer	2%	€ 203	€ 193	€ 179
	BAR 2	70%	ab 9 Zimmer	3%	€ 205	€ 195	€ 180
	BAR 3	80%	ab 10 Zimmer	5%	€ 209	€ 199	€ 184
	BAR 4	90%	ab 12 Zimmer	7%	€ 213	€ 202	€ 187
	Ø	100%	13 Zimmer		€ 202,8	€ 192,7	€ 178,4
4	Junior Suite Lavendel	Saison A			1-2 Tage	3-4 Tage	ab 5 Tage
	6 Zimmer	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	Preis	-5%	-12%
	BAR 0	0%			€ 204,0	€ 194	€ 180
	BAR 1	50%	ab 7 Zimmer	2%	€ 208	€ 198	€ 183
	BAR 2	70%	ab 9 Zimmer	3%	€ 210	€ 200	€ 185
	BAR 3	80%	ab 10 Zimmer	5%	€ 214	€ 203	€ 188
	BAR 4	90%	ab 12 Zimmer	7%	€ 218	€ 207	€ 192
	Ø	100%	13 Zimmer		€ 207,8	€ 197,6	€ 183,1

Revenue Management - Kommunikation

- Website
- E-Mail
- Telefon
-



Revenue Management

Beispiele: Erklärung dynamisches Preissystem auf der Website

TIPP:
Höflehner-Bestpreis-Garantie
Wir bieten Frühbuchern den besten Preis. Je früher Sie buchen, desto besser der Preis!*



BESTPREISGARANTIE

“ LAST MINUTE ANGEBOTE? NICHT BEI UNS!

Wir bieten Frühbuchern den besten Preis*. Unsere Preise passen sich der Zimmerauslastung in den verschiedenen Zimmerkategorien an. Mit unserem neuen Preismodell belohnen wir Gäste, die früh buchen.

Bei einem Aufenthalt von 3 bis 6 Tagen und ab 7 Tagen gewähren wir Ihnen einen speziellen Tagespreis.



Jeden Tag der beste Preis

Mit unserem flexiblen Preissystem garantieren wir Ihnen immer den besten Preis zum Zeitpunkt Ihrer Buchungsanfrage. Genießen Sie die Flexibilität unserer besten flexiblen Rate oder profitieren Sie bei der Buchung unserer Vorteilswochen von Rabattierungen auf die tagesaktuellen Zimmerpreise sowie von exklusiven Vorteilen.



Revenue Management-Kommunikation

Beispiel: Flexible Preisstrategie im E-Mail Angebot

Guten Tag Herr Ritter,

mit Rat und Tat zur Seite stehen wir Ihnen von der Beratung bis zur Ausrüstung und Führung – kein Wunder, dass die Empfehlungen der „Eingeborenen“ ins Schwarze treffen:

- Gemütliche und geräumige Zimmer im Landhausstil mit viel heimischen Holz zum Entspannen der müden Beine und der zufriedenen Seele.
- ¾ - Vitalpension für Kraft und Energie den ganzen Tag über (Frühstücksbuffet mit allem was das Herz begehrt, Nachmittagsjause mit Süßem, Gesunden und Herzhaften und 5- Gang-Gourmetmenü).
- Wanderstöcke, Profirucksack von Salewa, sowie sämtliche Wanderkarten kostenlos zum Verleih an der Rezeption.

Den Tag Revue passieren lassen in der Wasser- und Saunawelt (Innenpool, Außenpool, 5 verschiedene Saunen, 2 Ruheräumen und Whirlpool), natürlich stehen Bademäntel, Badeschlappen und Badetücher für Sie bereit.

Wir würden uns freuen, auch Sie bei uns begrüßen und verwöhnen zu dürfen und verbleiben mit freundlichen Grüßen

PREISGARANTIE KRONPLATZ-RESORT



Kronplatz-Resort Best-Price-Garantie! Unsere Preise erhöhen sich mit der Zimmerauslastung. Last Minute Angebote? Nicht bei uns! **Wir bieten Frühbuchern den besten Preis.** Wir garantieren Ihnen dieses Best-Price-Angebot (nicht das Zimmer) für 3 Tage nach Angebotserhalt (vorausgesetzt das angebotene Zimmer ist noch verfügbar).




- Preisgarantie ist geboten
- Fairness gegenüber anderen Gästen
- Angebotener Preis ist für 3 Tage gültig

Revenue Management-Kommunikation

Beispiel: Darstellung & Steuerung der flexiblen Preise in der Buchungsstrecke

DACHSTEINKÖNIG

FAMILUX RESORT



LIESL

50 m² | bis 5 Personen

ZIMMERKATEGORIE

Liesl x

DETAILS

BUCHEN

BELEGUNG

2 Erwachsene, Kind 6 Jahre, Kind 4 Jahre

REISEZEITRAUM

Flexibel (+/- 3 Tage)

Anreise

Flexibel (+/- 3 Tage)

Abreise

ANGEBOTE FINDEN

FEBRUAR 2022							MARZ 2022						
Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
	1 €736	2 €775	3 €775	4 €775	5 €983	6 €983		1 €1089	2 €1012	3 €935	4 €858	5 €781	6 €704
7 €983	8 €983	9 €983	10 €983	11 €983	12 €983	13 €983	7 €983	8 €705	9 €702	10 €652	11 €632	12 €603	13 €574
14 €1016	15 €1016	16 €1023	17 €996	18 €983	19 €983	20 €983	14 €983	15 €603	16 €596	17 €588	18 €581	19 €574	20 €574
21 €973	22 €973	23 €1024	24 €1024	25 €1024	26 €1251	27 €1243	21 €574	22 €574	23 €574	24 €574	25 €574	26 €574	27 €574
28 €1166							28 €574	29 €574	30 €574	31 €574			

🕒 5 = 4: Eine Nacht geschenkt

Singlewoche: Spezialangebot

**Egal welche Preisstrategie wir
anwenden, wir verkaufen unseren
Gästen keine Euros oder m²,
wir verkaufen Ihnen einzigartigen Urlaub
– Emotionen!!!**

Grundsatzregelung im Verkauf



**„Mit scharfem Blick, nach Kennerweise,
Seh ich zunächst mal nach dem Preise,
Und bei genauerer Betrachtung
Steigt mit dem Preise auch die
Achtung.“**

Wilhelm Busch



Fazit: Warum es jetzt notwendig ist, in der Preisgestaltung flexibler zu werden!

- Wenn uns Corona etwas gelehrt hat, dann, dass wir Menschen in allen Bereichen flexibler werden müssen. Das gilt auch für die Preisgestaltung im eigenen Hotelbetrieb.
- Das statische Orientieren an Ferienzeiten und Feiertagen ist längst überholt, denn flexible Nachfrage erfordert eine flexible Preisgestaltung. Überlegen Sie, wie oft Sie diesen Sommer Ihre letzten freien Zimmer kurzfristig noch teurer hätten verkaufen können, dies aber aufgrund der vordefinierten (und gedruckten) Preisliste nicht getan haben.
- Durch die Übernachtfrage in einzelnen Zeiträumen sowie das kurzfristige Buchungsverhalten vieler Gäste, konnten Hotelbetriebe mit einer dynamischen Preispolitik deutlich höhere Erträge erzielen. Zeiten der Übernachtfrage ermöglichen somit deutlich höhere Erträge.
- Gleichzeitig fungiert eine flexible Preisgestaltung als „Erziehung“ der eigenen Stammgäste, denn diese werden durch das frühzeitige Buchen mit attraktiven Preisen belohnt und Hotelbetriebe erhalten dadurch mehr Planungssicherheit

Gemeinsam erfolgreich. Besten Dank.

© 2021 Kohl & Partner, www.kohl.at. Alle Rechte vorbehalten. Rechte der Veröffentlichung, Übersetzung, Speicherung auf elektronischen Medien und dergleichen benötigen die schriftliche Genehmigung von Kohl & Partner.