



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

# Thomas Steiner, MA BSc

Senior Berater

## Im Zugang

Der ganzheitliche, lösungsorientierte Ansatz aus strategischer und wirtschaftlicher Perspektive mit hohem Individualisierungsgrad auf der einen Seite und ein zielstrebiges, pro-aktives Partner mit Blick aufs Detail wie aufs große Ganze auf der anderen Seite sind optimale Voraussetzungen bei unternehmerischen Weichenstellungen und Optimierungen.

## Im Mittelpunkt

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



- [thomas.steiner@kohl.at](mailto:thomas.steiner@kohl.at)  
+43 664 3879631  
Kohl & Partner Innsbruck  
Kohl & Partner Südtirol

# Was erwartet Sie heute?

Modul 1: Einführung von Revenue Management

**Modul 2: Optimierung der Revenue Management-Strategie**

# Revenue Management - Optimierungspotenziale im Logisbereich



# Mögliche Optimierungspotenziale

- Saisonzeiten/Basispreis + Preislevels
- Preis- und Zimmerkategorien
- Preisregeln
- Auslastungsgrade & Preissprünge – BAR Stufen
- Min. & Max. Stufen
- etc.

# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels



	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
Dezember 21	####	####	01.	02.	03.	04.	05.
	06.	07.	08.	09.	10.	11.	12.
	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.
	20.	21.	22.	23.	24.	25.	26.
	27.	28.	29.	30.	31.	01.	02.
Januar 22	03.	04.	05.	06.	07.	08.	09.
	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.
	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.
	24.	25.	26.	27.	28.	29.	30.
Februar 22	31.	01.	02.	03.	04.	05.	06.
	07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.
	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.
März 22	21.	22.	23.	24.	25.	26.	27.
	28.	01.	02.	03.	04.	05.	06.
	07.	08.	09.	10.	11.	12.	13.
	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.
	21.	22.	23.	24.	25.	26.	27.
	28.	29.	30.	31.	01.	02.	03.

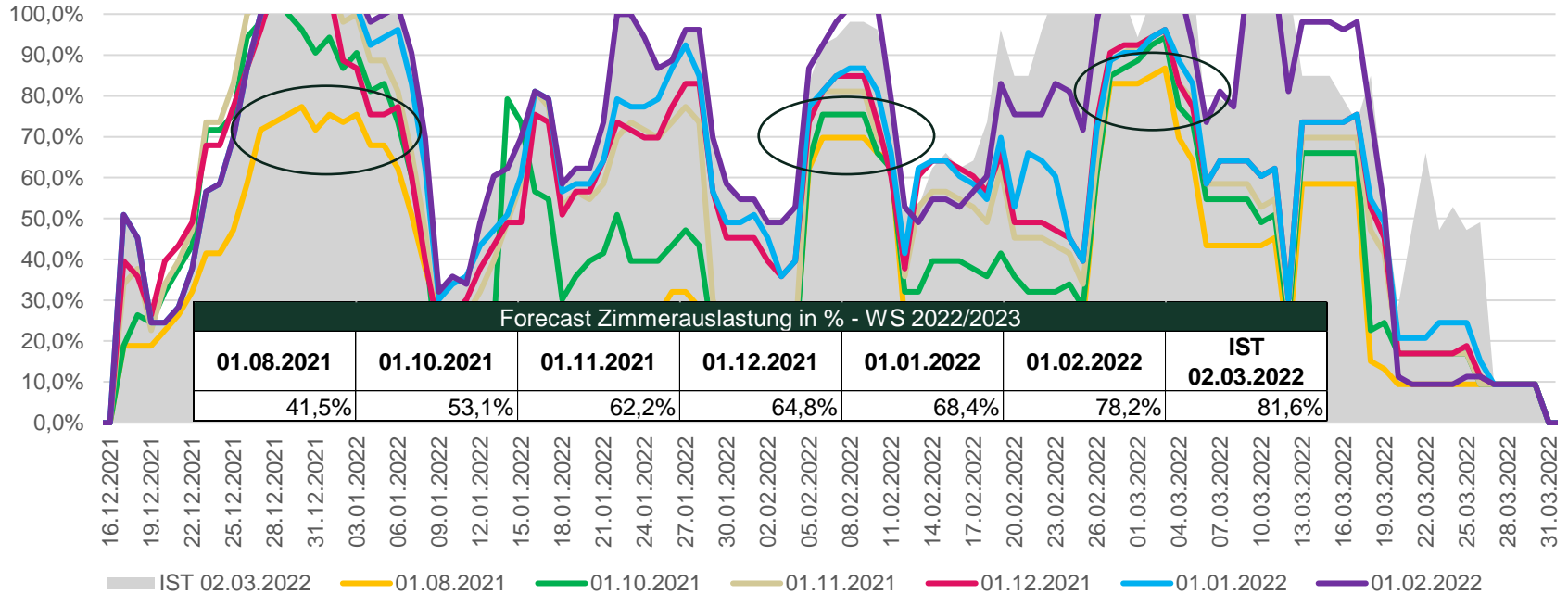
	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
April 22	04.	05.	06.	07.	08.	09.	10.
	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.
	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.
	25.	26.	27.	28.	29.	30.	01.

WS 2021/2022			Saison 1	Saison 2	Saison 3	Saison 4	Saison 5	Saison 6	Saison 7	Saison 8
	DZ Komfort Typ A	7	ab 7 Nächte	€ 105	€ 105	€ 117	€ 130	€ 153	€ 160	€ 168
DZ Komfort Typ B	4	ab 7 Nächte	€ 99	€ 99	€ 111	€ 121	€ 147	€ 153	€ 161	182
DZ Premium	6	ab 7 Nächte	€ 83	€ 83	€ 93	€ 99	€ 120	€ 125	€ 133	152
DZ Superior	12	ab 7 Nächte	€ 88	€ 88	€ 98	€ 104	€ 125	€ 130	€ 138	157
Familien suite Deluxe	17	ab 7 Nächte	€ 125	€ 125	€ 139	€ 152	€ 173	€ 184	€ 192	214

# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels

Strategischer Forecast (langfristig):

Wie gut waren wir zu bestimmten Stichtagen schon im Voraus gebucht?!



# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels

Strategischer Forecast: Wie gut waren wir zu bestimmten Wochentagen/Wochen/Saisonzeiten schon im Voraus ausgebucht?

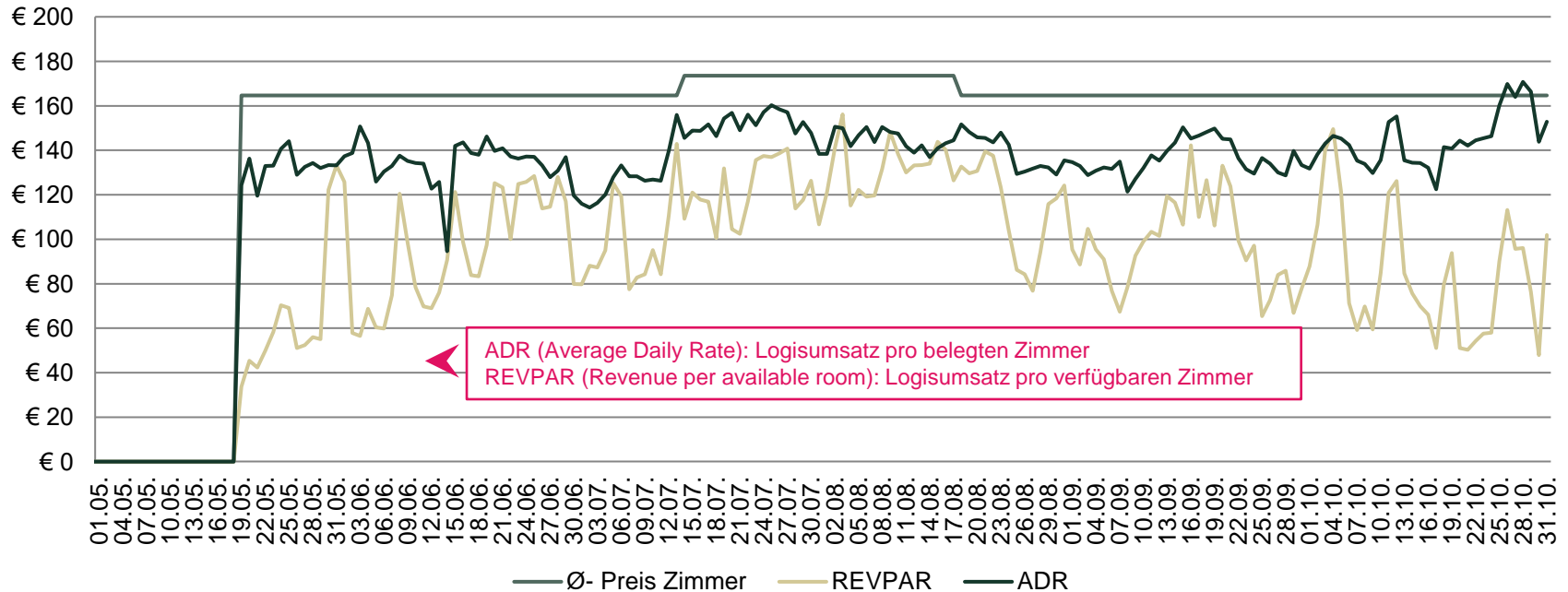
Forecast - WS 2021/2022								
Datum	Wochentag	01.08.2021	01.10.2021	01.11.2021	01.12.2021	01.01.2022	01.02.2022	IST 02.03.2022
22.01.2022	Sa	28,3%	50,9%	69,8%	73,6%	79,2%	100,0%	100,0%
23.01.2022	So	28,3%	39,6%	73,6%	71,7%	77,4%	100,0%	100,0%
24.01.2022	Mo	28,3%	39,6%	71,7%	69,8%	77,4%	94,3%	94,3%
25.01.2022	Di	26,4%	39,6%	69,8%	69,8%	79,2%	86,8%	86,8%
26.01.2022	Mi	32,1%	43,4%	73,6%	77,4%	86,8%	88,7%	88,7%
27.01.2022	Do	32,1%	47,2%	77,4%	83,0%	92,5%	96,2%	96,2%
28.01.2022	Fr	28,3%	43,4%	73,6%	83,0%	84,9%	96,2%	96,2%
29.01.2022	Sa	20,8%	20,8%	30,2%	56,6%	56,6%	69,8%	69,8%
30.01.2022	So	20,8%	20,8%	20,8%	45,3%	49,1%	58,5%	58,5%
31.01.2022	Mo	20,8%	20,8%	20,8%	45,3%	49,1%	54,7%	54,7%
01.02.2022	Di	20,8%	20,8%	20,8%	45,3%	50,9%	54,7%	54,7%
02.02.2022	Mi	15,1%	15,1%	18,9%	39,6%	45,3%	49,1%	49,1%
03.02.2022	Do	13,2%	13,2%	17,0%	35,8%	35,8%	49,1%	49,1%
04.02.2022	Fr	18,9%	17,0%	20,8%	39,6%	39,6%	52,8%	52,8%
05.02.2022	Sa	62,3%	64,2%	73,6%	73,6%	77,4%	86,8%	83,0%
06.02.2022	So	69,8%	75,5%	81,1%	81,1%	81,1%	92,5%	92,5%
07.02.2022	Mo	69,8%	75,5%	81,1%	84,9%	84,9%	98,1%	94,3%
08.02.2022	Di	69,8%	75,5%	81,1%	84,9%	86,8%	101,9%	98,1%
09.02.2022	Mi	69,8%	75,5%	81,1%	84,9%	86,8%	103,8%	98,1%
10.02.2022	Do	66,0%	66,0%	69,8%	73,6%	81,1%	101,9%	96,2%
11.02.2022	Fr	64,2%	62,3%	66,0%	60,4%	66,0%	79,2%	77,4%
12.02.2022	Sa	24,5%	32,1%	35,8%	37,7%	41,5%	52,8%	52,8%

Ampelkalender:  
 Rot: < 50%  
 Gelb: 50% - 65%  
 Orange: 65% - 75%  
 Dunkelgrün: 75% - 85%  
 Hellgrün: 85% - 100%



# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels

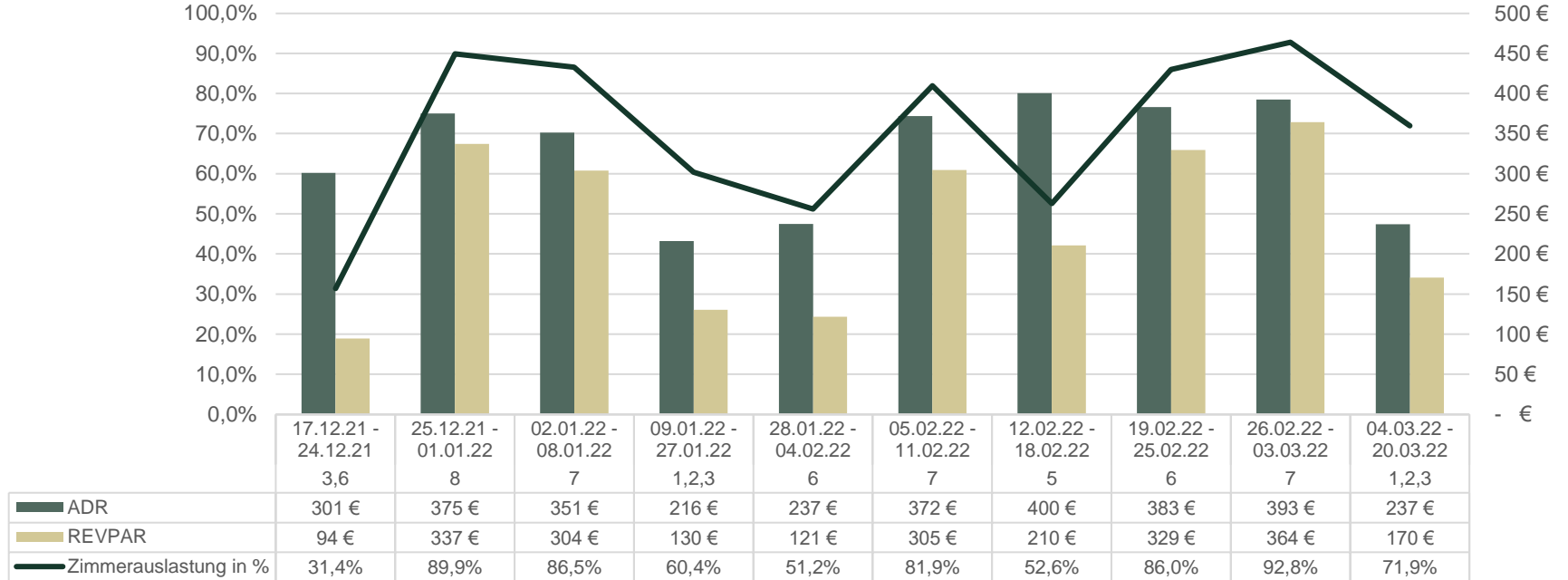
Kennzahlen Tagesbasis: Preislistenpreis vs. Preisdurchsetzung



Average Daily Rate (ADR): Durchschnittspreis/Logisumsatz pro belegten Zimmer  
Revenue per available room (REVPAR): Logisumsatz pro verfügbarem Zimmer

# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels

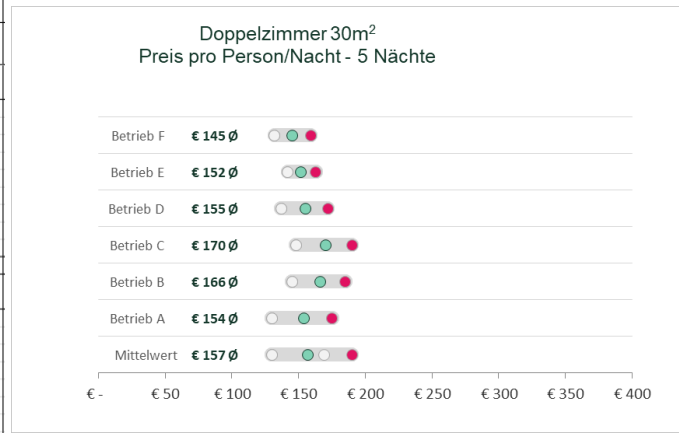
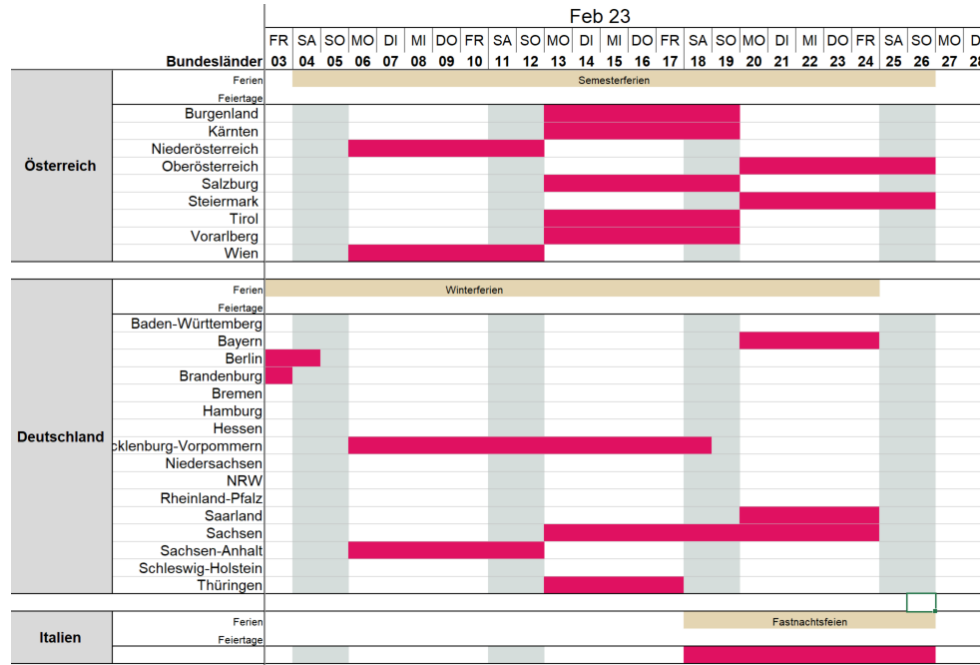
Kennzahlen Saisonbasis: Preislistenpreis vs. Preisdurchsetzung



Average Daily Rate (ADR): Durchschnittspreis/Logisumsatz pro belegten Zimmer  
 Revenue per available Room (REVPAR): Logisumsatz pro verfügbarem Zimmer

# Saisonzeiten vs. Basispreis + Preislevels

Mitbewerberanalyse, Ferienkalender/Herkunftsmärkte, Events und dgl. nicht vergessen



Quelle: Steiermark.com

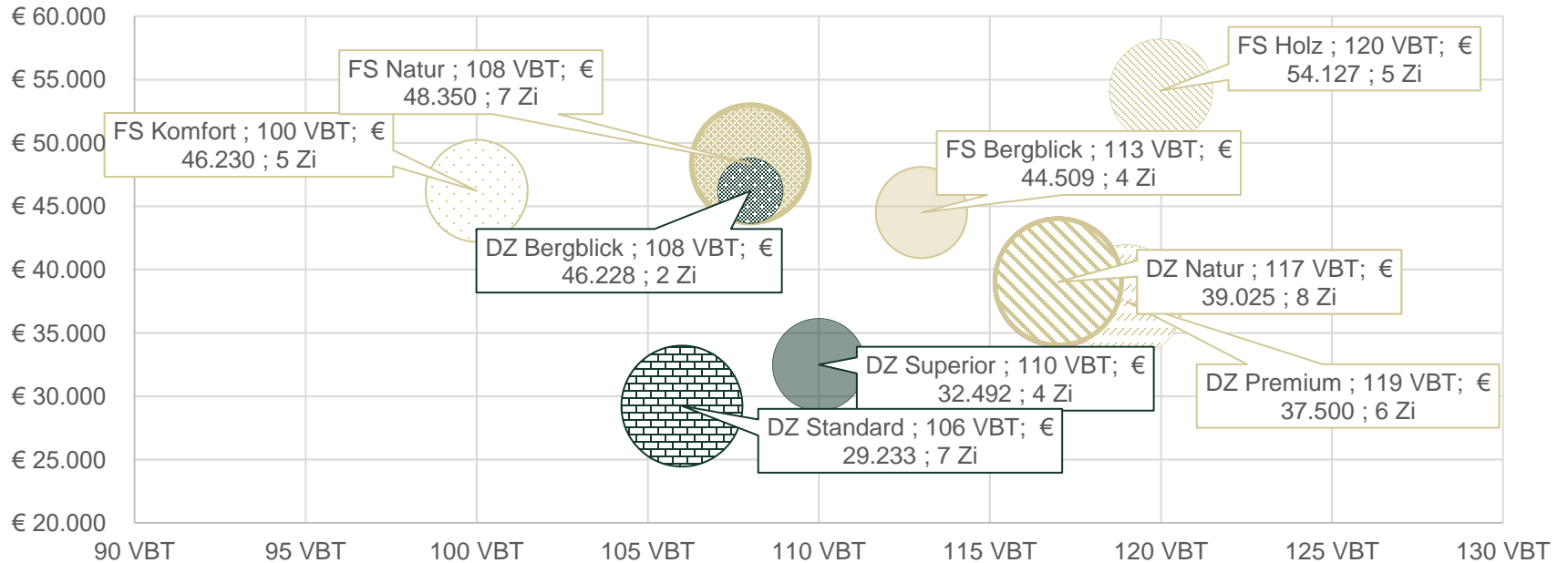
# Preiskategorien



KOHL > PARTNER		Zimmerstruktur				
Preiskategorie	Art	Zimmerkategorie	Anzahl	Erw. Betten	Zusatzbett	Größe
1	DZ	Doppelzimmer Standard	7	2		25 m <sup>2</sup>
1	DZ	Doppelzimmer Superior	4	2		20 m <sup>2</sup>
2	DZ	Doppelzimmer Premium	6	2		20 m <sup>2</sup>
2	DZ	Doppelzimmer Natur	8	2		20 m <sup>2</sup>
3	FZ	Doppelzimmer Bergblick	8	2		38 m <sup>2</sup>
4	S	Familien suite Komfort	5	2	2	45 m <sup>2</sup>
4	S	Familien suite Natur	7	2	2	45 m <sup>2</sup>
5	S	Familien suite Bergblick	4	2	2	55 m <sup>2</sup>
6	S	Familien suite Holz	5	2	2	55 m <sup>2</sup>

# Preiskategorien

Wer sind meine auslastungs- und umsatzstärksten Zimmerkategorien im Monats-, Saison und Jahresverlauf? Passen diese in der Preiskategorie zusammen?



# Preisregeln



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

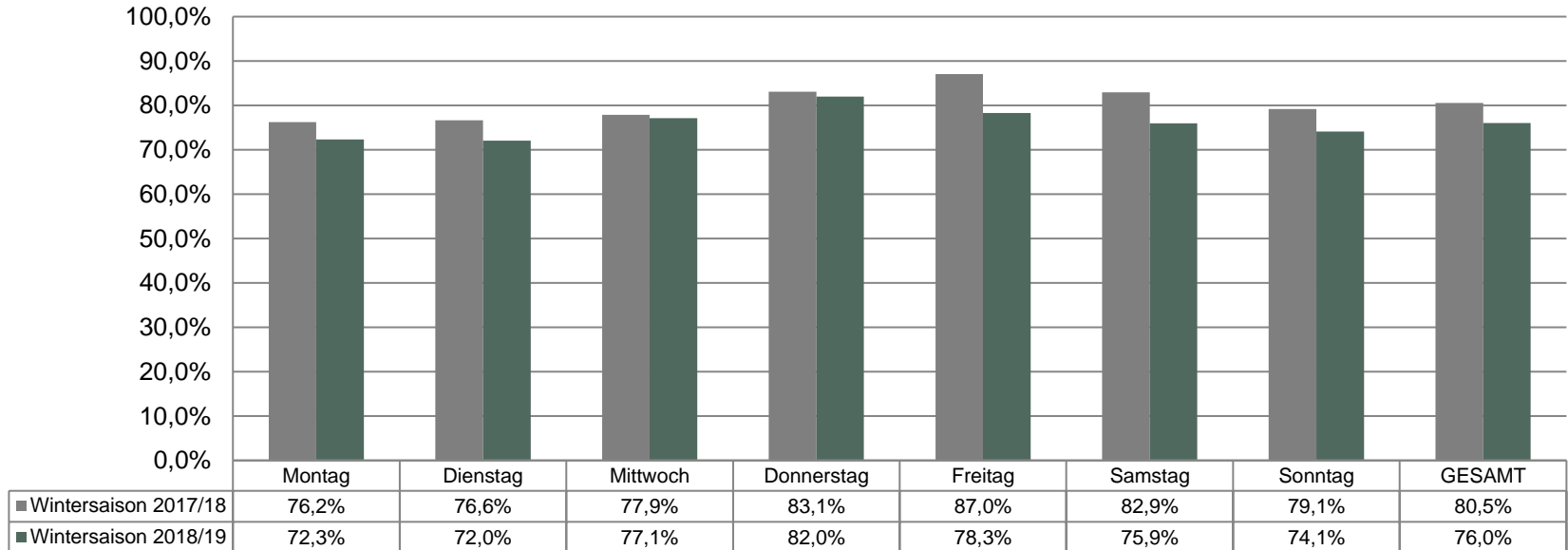
Midweek SO – FR	Weekend FR-SO	Week Package
€ 100	€ 120	€ 665

# Preisregeln

Auslastung nach Wochentage:

Welche Tage sind am stärksten nachgefragt?

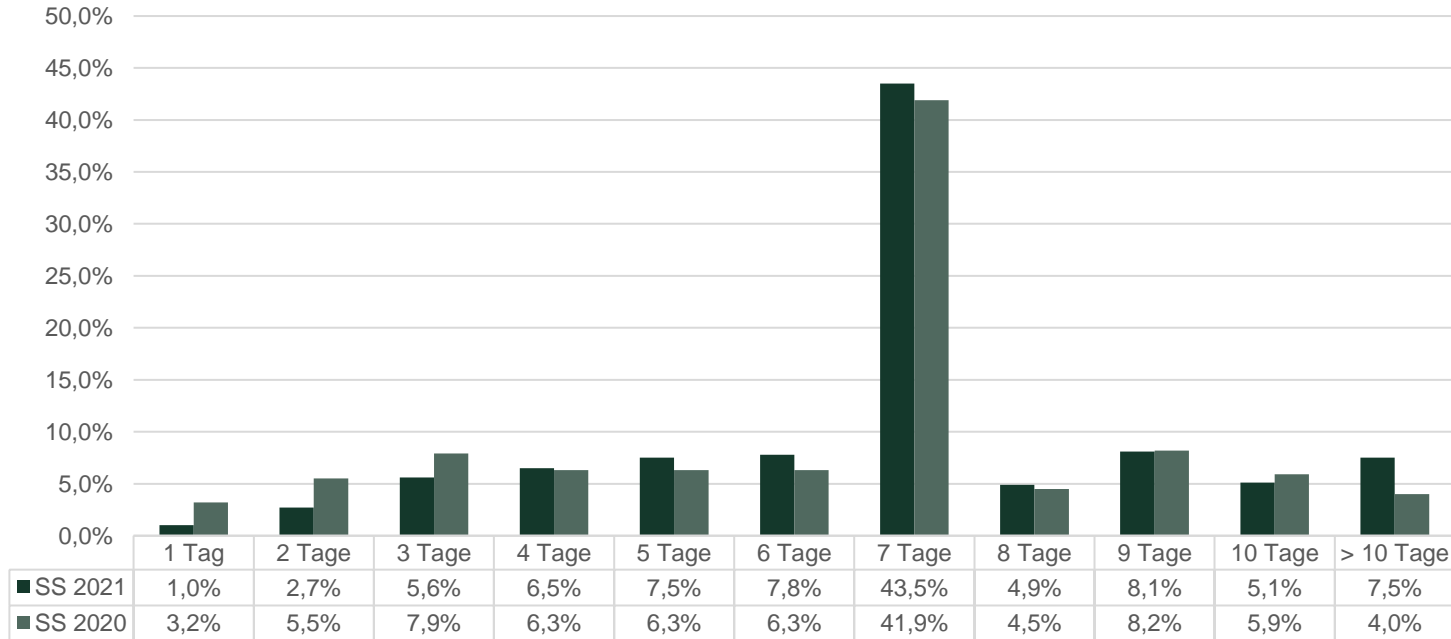
## Auslastung nach Wochentage - Winter



# Preisregeln

Aufenthaltsdauer in absoluten Tagen :

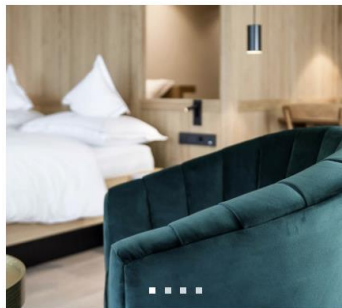
Wie lange bleiben die Gäste zu welcher Jahreszeit? Saisonzeit?





# Preisregeln

Beispiel: Differenzierung der Aufenthaltsdauer je nach Saisonzeit



## EDEN SUITE



**Suite** | 2-4 Personen - 90 m<sup>2</sup> inkl. 20 m<sup>2</sup> Terrasse

Die Eden Suiten bestechen mit ihrer Großzügigkeit, der Aussicht auf die umliegende Bergwelt und der angenehmen Intimität mitten im Grünen. Modern und gemütlich, mit edlen Stoffen und viel Holz ausgestattet, werden diese ...

PARKHOTEL  
**HOLZNER**  
ANNO 1908

ANFRAGEN | BUCHEN

DETAILS & PREISE

### UNSERE PREISE

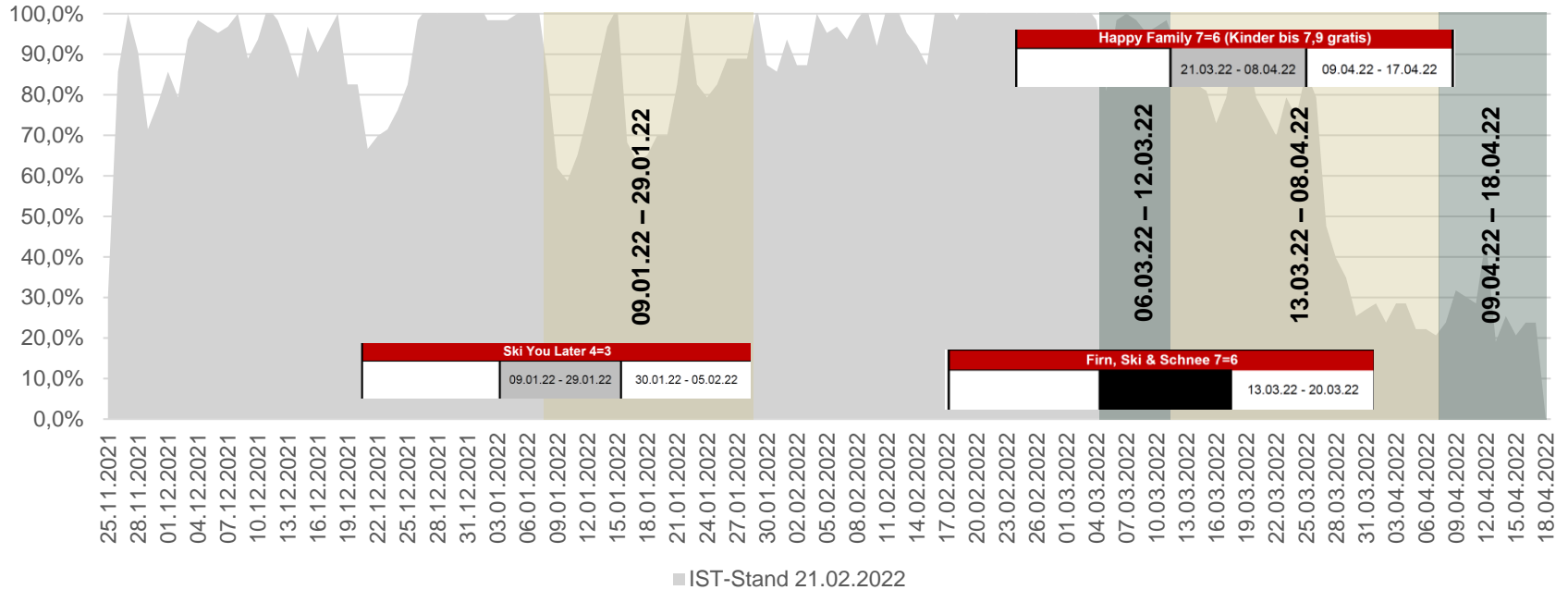
	←			→
	25.05. - 29.05. Saison D	29.05. - 03.06. Saison B	03.06. - 10.06. Saison E	10.06. - 19.06. Saison F
T3*	€ 283 / 295	€ 236 / 243	€ 300 / 312	€ 314 / 333
T2*	€ 306 / 318	€ 255 / 262	€ 324 / 337	€ 339 / 359
T1*	€ 322 / 335	€ 268 / 276	€ 341 / 355	€ 357 / 378

\*Saisonen A - B: T1: 1-2 Tage / T2: 3-4 Tage / T3: ab 5 Tage

Saisonen C - H: T1: 1-4 Tage / T2: 5-6 Tage / T3: ab 7 Tage

# Preisregeln

Wann werden welche Angebote eingesetzt?



# Auslastungsgrade- und Preissprünge

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



WS 2022/2023		7						8					
Revenue Management-Tool		von		bis				von		bis			
KOHL > PARTNER		02.01.2023	07.01.2023					25.12.2022	01.01.2023				
		04.02.2023	10.02.2023										
		18.02.2023	25.02.2023										
<b>DZ Komfort Typ A</b>	<b>7 Zimmer</b>	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	ab 7 Nächte	ab 3-6 Nächte	ab 1-2 Nächte	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	ab 7 Nächte	ab 3-6 Nächte	ab 1-2 Nächte
BAR 0		0%		in %	€ 172,0	€ 177	€ 179	0%		in %	€ 206,0	€ 206	€ 208
BAR 1		30%	ab 3 Zimmer	2%	€ 175	€ 181	€ 183	30%	ab 3 Zimmer	2%	€ 210	€ 210	€ 212
BAR 2		50%	ab 6 Zimmer	4%	€ 179	€ 184	€ 186	50%	ab 6 Zimmer	4%	€ 214	€ 214	€ 216
BAR 3		70%	ab 8 Zimmer	6%	€ 182	€ 188	€ 190	70%	ab 8 Zimmer	7%	€ 220	€ 220	€ 223
BAR 4		90%	ab 10 Zimmer	8%	€ 186	€ 191	€ 193	90%	ab 10 Zimmer	9%	€ 225	€ 225	€ 227
		100%	11 Zimmer					100%	11 Zimmer				
<b>DZ Komfort Typ B</b>	<b>4 Zimmer</b>	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	ab 7 Nächte	ab 3-6 Nächte	ab 1-2 Nächte	ab Ausl.	Sprung ab Anz. Belegt	Sprung zur Basis	ab 7 Nächte	ab 3-6 Nächte	ab 1-2 Nächte
BAR 0		0%		in %	€ 165,0	€ 170	€ 172	0%		in %	€ 186,0	€ 191	€ 193
BAR 1		30%	ab 3 Zimmer	2%	€ 168	€ 173	€ 175	30%	ab 3 Zimmer	2%	€ 190	€ 195	€ 197
BAR 2		50%	ab 6 Zimmer	4%	€ 172	€ 177	€ 179	50%	ab 6 Zimmer	4%	€ 193	€ 199	€ 201
BAR 3		70%	ab 8 Zimmer	6%	€ 175	€ 180	€ 182	70%	ab 8 Zimmer	7%	€ 199	€ 204	€ 207
BAR 4		90%	ab 10 Zimmer	8%	€ 178	€ 184	€ 186	90%	ab 10 Zimmer	9%	€ 203	€ 208	€ 210
		100%	11 Zimmer					100%	11 Zimmer				

# Auslastungsgrade- und Preissprünge

Schrittweise Erhöhung der Preisunterschiede/Verringerung der Auslastungsgrade

		Saison 7		Saison 8	
		02.01.22 - 08.01.22		25.12.21 - 01.01.22	
		05.02.22 - 11.02.22			
		26.02.22 - 03.03.22			
1	Sprung ab Auslastung	Preissprung zur Basis in %	Sprung ab Auslastung	Preissprung zur Basis in %	
BAR 0	0%	0%	0%	0%	
BAR 1	30%	2%	30%	2%	
BAR 2	50%	3%	50%	3%	
BAR 3	70%	5%	70%	5%	
BAR 4	90%	7%	90%	7%	

		Saison 7		Saison 8	
		02.01.23 - 07.01.23		25.12.22 - 01.01.23	
		04.02.23 - 10.02.23			
		18.02.23 - 25.02.23			
1	Sprung ab Auslastung	Preissprung zur Basis in %	Sprung ab Auslastung	Preissprung zur Basis in %	
BAR 0	0%	0%	0%	0%	
BAR 1	30%	2%	30%	2%	
BAR 2	50%	4%	50%	4%	
BAR 3	70%	6%	70%	7%	
BAR 4	90%	8%	90%	9%	



# Operativer Forecast (Tagesbasis)

Ziel ist die Optimierung der Tagesraten

- Was ist aktuell on the Books? Was ist davon definitiv sicher?
- Was ist angefragt/auf Option?
- Wie verläuft die Buchungsentwicklung (Pick-up)?
- Wie war die Buchungsentwicklung im Vorjahr am Vergleichsdatum?
- Wie sind die Mitbewerber gebucht und wie ist deren Preisstrategie?

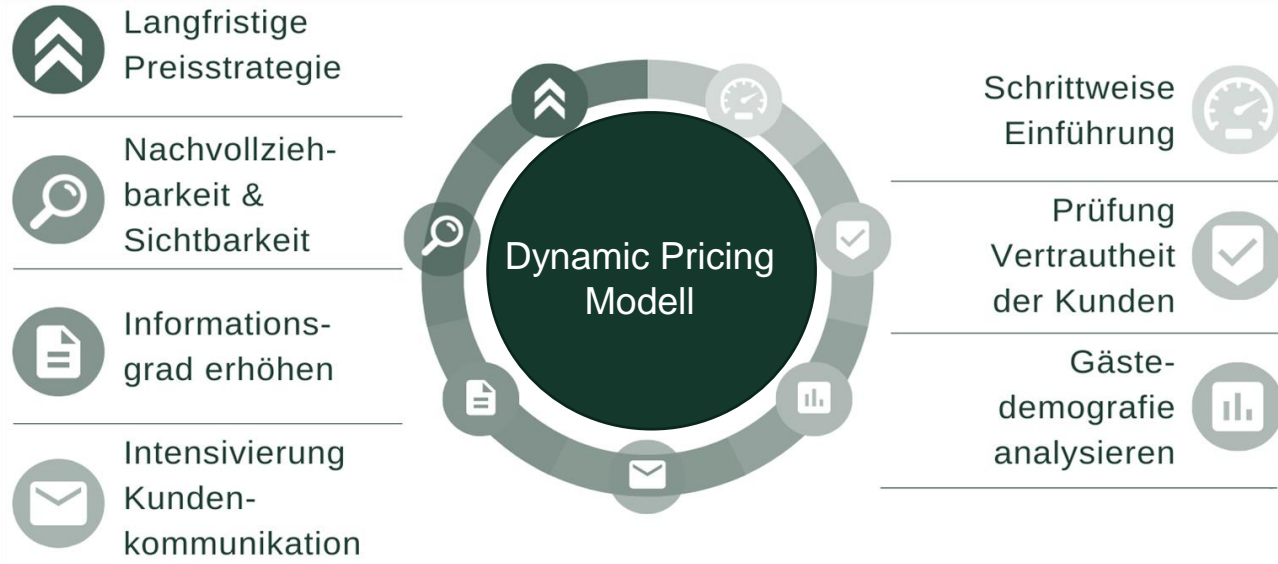
Pick-up: Zeitspanne zwischen  
Buchungs- und Anreisedatum

# Revenue Management - Kommunikation



# 7 Handlungsempfehlungen

für ein erfolgreiches kundenorientiertes dynamisches Preissystem



Ergebnisse der Studie „Akzeptanz von Dynamic Pricing aus Gästesicht“



# Intensivierung Kundenkommunikation

## Empfehlungen K>P:

- Erklärung und Hervorhebung der Vorteile des dynamischen Pricing-System aus Kundensicht über alle Kanäle (im Hotel selbst, Website, Buchungsmaske, Prospekt, Angebot, Nachfassmail etc.)





# Nachvollziehbarkeit & Sichtbarkeit

## Empfehlungen K>P:

- Arbeiten mit „Best-Price Garantien“
- Betonung auf „Frühbucher buchen billiger“
- Betonung von „Preisfairness“
- Kommunikation der „Best-Price-Garantie, Frühbucher buchen billiger und Preisfairness“ über alle Kanäle (im Hotel selbst, Website, Buchungsmaske, Prospekt, Angebot, Nachfassmail etc.)
- Gültigkeit des schriftlichen Angebotes auf xx Tage beschränken
- Nachfassmail nach xx Tage verschicken  
(Druck im Nachfassmail aufbauen)

# Beispiel

Erklärung und Hervorhebung der Vorteile des dynamischen Pricing-System

## 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.

**Unser Preisversprechen:** Sie erhalten immer den aktuellen Tages-Bestpreis. Der Preis kann steigen, wird aber garantiert nicht mehr günstiger! Wir arbeiten mit flexiblen Preisen. Je nach Belegung und Vorbuchungen können sich unsere Preise zu einem späteren Zeitpunkt erhöhen.

Früh buchen lohnt sich!

... mein  
\*\*\*\*  
Neubergerhof

FEUERBERG

# Beispiel

Erklärung und Hervorhebung der Vorteile des dynamischen Pricing-System

DIE FRÜHBUCHERANGEBOTE DIREKT AUS EUREM HOTEL IN SÜDTIROL

## WER FRÜHER BUCHT, FREUT SICH LÄNGER VOR!

Ist klar: bei allen Frühbuchern hat nicht nur die Vorfreude länger Zeit, sich so richtig schön auszubreiten, sondern sie macht sich gleich schon von Anfang an so richtig breit. Und der Grund dafür liegt auf der Hand – im wahrsten Sinne – denn der Frühbucher spart mit unserem Frühbucher-Bonus-System richtig bare Münze.

Dabei richten sich unsere Zimmerpreise ganz flexibel nach der aktuellen Auslastung, womit wir dann automatisch diejenigen belohnen, die möglichst früh buchen.



Der frühe Vogel fängt den Wurm. Konkret bedeutet das: **Je früher Sie Ihren Urlaub auf Hohenwart buchen, desto günstiger ist Ihr Zimmer!** Damit belohnen wir unsere Stammgäste, aber auch alle Frühbucher. Bei einem Aufenthalt von **5-6 Tagen** bzw. **ab 7 Tagen** gewähren wir Ihnen zudem einen speziellen Tagespreis.

Ab einem Aufenthalt von 7 Nächten bekommen Sie außerdem einen 35,00 Euro Wellnessgutschein für eine wohltuende Anwendung im VistaSpa von uns geschenkt!

# Beispiel

## Betonung der Gültigkeit des Angebots + Erklärung Preissystem

Guten Tag Herr Steiner,

mit Rat und Tat stehen wir Ihnen täglich zur Seite:

ANGEBOT NR. R3544/2022 VOM 08.03.2022



**2-ZIMMER SUITE MIT 2 TV'S**  
**BALKON MIT NACHMITTAGSSONNE**

ANGEBOTSVARIANTE 1  
Anreise: 13.06.2022 (Montag)  
Abreise: 16.06.2022 (Donnerstag)  
3 Nächte | 2 Personen  
Dreiviertelpension  
1 Bergsuite - Familiensuite

831,60 Euro

DETAILS (+)



**PANORAMABLICK**

ANGEBOTSVARIANTE 2  
Anreise: 13.06.2022 (Montag)  
Abreise: 16.06.2022 (Donnerstag)  
3 Nächte | 2 Personen  
Dreiviertelpension  
1 Pustertal Zimmer

912,60 Euro

DETAILS (+)



**PANORAMABLICK**  
**MIT HIMMELBETT**

ANGEBOTSVARIANTE 3  
Anreise: 13.06.2022 (Montag)  
Abreise: 16.06.2022 (Donnerstag)  
3 Nächte | 2 Personen  
Dreiviertelpension  
1 Romantikzimmer Panoramablick

942,00 Euro

DETAILS (+)

er müden Beine und der zufriedenen Seele.  
ids das vorzügliche 5- Gang-Gourmetmenü).  
schlappen und Badetücher für Sie kostenlos bereit.

### 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 ).

# Beispiel

## Betonung der Gültigkeit des Angebots + Erklärung Preissystem



Liebe Familie Steiner

In unserem Resort inmitten des Salzkammerguts erwartet Euch Spaß für die ganze Familie und spürbare Erholung, mit dem guten Gefühl, dass Eure Kinder bestens betreut sind.

Wir haben ein persönliches Angebot für Euch erstellt. Sichert Euch diesen Angebotspreis durch eine rasche Buchung.

Wir freuen uns auf Euch!



**BABY- & KINDERBETREUUNG TÄGLICH  
13 STUNDEN IN 5 KIDS CLUBS**



**SPIEL & SPASS IN RIESIGEN  
SPIELBEREICHEN & BADELANDSCHAFT**



**WELLNESS & GENUSS MIT  
TOP-GOURMETKÜCHE**



**ALL INCLUSIVE - VON GOURMETKÜCHE  
BIS KINDERBETREUUNG**

[Zum individuellen Angebot](#)

Der angebotene Preis ist 7 Tage ab Angebotsstellung gültig. Alle Angebote sind für Euch und uns unverbindlich und werden nicht optioniert. Früh buchen lohnt sich, Preisänderungen während der Saison behalten wir uns vor. Sichert Euch frühstmöglich Eure Wunschsuite für die schönste Zeit im Jahr.



### Toni

09.10.2022 - 16.10.2022 | 7 NÄCHTE

BELEGUNG: 2 ERWACHSENE, KIND 5 JAHRE, KIND 2 JAHRE

360° BILDER [MEHR INFORMATIONEN](#)

- geräumiger Wohn-Schlafraum
- Kinderzimmer mit STOCKBETT (und Sternenhimmel)
- geräumiges Ankleidezimmer
- Badezimmer mit Badewanne, Dusche und Kinderwischfisch
- separates WC
- Smart-TV mit Sky
- Highspeed WLAN
- Telefon mit Babyfon
- Nespressomaschine
- Balkon oder Terrasse mit Panorama-Bergblick

[BUCHEN](#)

GESAMTPREIS

€ 3.790

inkl. USZ, exkl. Ortstaxe

Der angebotene Preis ist 7 Tage ab Angebotsstellung gültig. Alle Angebote sind für Euch und uns unverbindlich und werden nicht optioniert. Früh buchen lohnt sich, Preisänderungen während der Saison behalten wir uns vor. Sichert Euch frühstmöglich Eure Wunschsuite für die schönste Zeit im Jahr.

# Beispiel

Betonung der Gültigkeit des Angebots im Nachfass-Mail + Erklärung Preissystem



Lieber Herr Steinwender,

**die 48 Stunden sind fast um - jetzt gleich zum Bestpreis buchen!**

Wir haben Ihnen vor kurzem unser bestes Angebot für einen traumhaften Urlaub bei uns in Marling zugesendet. Hoffentlich entspricht dieses Ihren Wünschen – wir sind uns aber sicher: Sie werden sich bei uns richtig wohlfühlen.

Mit unserem flexiblen Preissystem, welches sich nach dem angefragten Zeitraum, der Nachfrage und der Auslastung richtet, garantieren wir Ihnen den angebotenen Preis für 48 Stunden nach Angebotserhalt!

Nachstehend im Link finden Sie zur Erinnerung alle Details zu einem Aufenthalt im La Maiana Meran Resort.

✓ [Hier geht's zum Angebot](#)

# Beispiel

## Darstellung der flexiblen Preise im Angebot

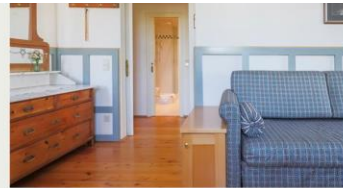
Liebe Familie Steiner,

Vielen Dank für Ihre freundliche Anfrage. Wenn Familienmitglieder jeder Generation im Holzner zusammenfinden, freut uns das besonders. Das Holzner bietet nicht nur Spiel, Spaß und Unmengen an Unterhaltungsmöglichkeiten für die Kleinsten, hier findet jeder – egal wie alt oder jung – was das Herz begehrt!

PARKHOTEL  
**HOLZNER**  
 ANNO 1908

1× Eden Suite (70 m²)

Die Eden Suiten bestechen mit ihrer Großzügigkeit, der Aussicht auf die umliegende Bergwelt und der angenehmen Intimität mitten im Grünen. Modern und gemütlich, mit edlen Stoffen und viel Holz ausgestattet, werden diese Suiten auch den höchsten Komfortanforderungen gerecht. Mit zwei getrennten Zimmern, getrenntem Badezimmer und Tages-WC, großem begehbaren Schrank und eigener Terrasse mit Garten bieten diese Suiten besonders viel Raum zum Erholen für freizeitsliebende Paare ebenso wie für Familien.



ANREISE / ABREISE  
 Sa. 2. Jul. 2022 bis Sa. 9. Jul. 2022  
 (7 Nächte)  
 ZIMMERKATEGORIE

Beschreibung	Gesamtpreis
Familienwochen 7+	4.410,00 €
<b>Gesamtsumme</b>	<b>4.410,00 €</b>

➤ Darstellung des Gesamtpreises für den angefragten Aufenthalt im Angebot



# Informationsgrad erhöhen

## Empfehlungen K>P:

- Darstellung von „von-bis-Preisen“ auf der Website (Prospekt...) je nach
  - Saisonzeit
  - Zimmerkategorie
  - Aufenthaltsdauer
  - Wochentage
- Darstellung von Tagespreisen in der Buchungsstrecke
- Steuerungsfunktion durch Tagespreise & Angebote



# Beispiel:

Darstellung flexible Preisliste auf der Website



## Saisonzeiten Sommer 2022

Saison	Datum
A	17. - 28. Apr, 01. - 05. Mai, 08. - 12. Mai, 15. - 19. Mai, 22. - 25. Mai, 01. - 03. Nov, 06. - 10. Nov, 13. - 17. Nov, 20. - 24. Nov
B	29. - 30. Apr, 06. - 07. Mai, 13. - 14. Mai, 20. - 21. Mai, 29. Mai - 02. Jun, 06. - 15. Jun, 19. - 30. Jun, 11. - 15. Sep, 18. - 22. Sep, 25. - 29. Sep, 02. - 06. Okt, 09. - 13. Okt, 16. - 20. Okt, 04. - 05. Nov, 11. - 12. Nov, 18. - 19. Nov, 25. - 26. Nov
C	26. - 28. Mai, 03. - 05. Jun, 16. - 18. Jun, 01. - 23. Jul, 28. Aug - 10. Sep, 16. - 17. Sep, 23. - 24. Sep, 30. Sep - 01. Okt, 07. - 08. Okt, 14. - 15. Okt
D	24. Jul - 27. Aug, 21. - 31. Okt



### Zirbe Weitblick-Superior

32 m<sup>2</sup> mit Himmelbett, 2-4 Pers, Charme & Style. Badezimmer mit Sölker Marmor, Holzboden, duftende Zirbe, [Details](#), [360°Panorama](#)

ANFRAGEN BUCHEN

A	B	C	D
---	---	---	---

€ 162 - € 190

€ 171 - € 201

€ 186 - € 220

€ 191 - € 228

# Beispiel:

Darstellung flexible Preisliste auf der Website



## Suite Seerose<sup>110</sup> 55 m<sup>2</sup>

Ideal für:

- Paare, die eine Suite mit Wohlfühlgröße suchen
- Erholungssuchende, die sich einfach etwas Luxus gönnen
- Familien mit bis zu 2 Kindern



	1-6 Nächte	7-9 Nächte	ab 10 Nächte
01.04. - 18.06.2022 15.10. - 05.11.2022	€ 163,00 / € 176,00	€ 154,00 / € 167,00	€ 147,00 / € 159,00
18.06. - 13.08.2022	€ 175,00 / € 191,00	€ 165,00 / € 180,00	€ 158,00 / € 172,00
13.08. - 15.10.2022	€ 183,00 / € 201,00	€ 173,00 / € 190,00	€ 166,00 / € 183,00

### TIPP:

#### Lagrein-Bestpreis-Garantie

Wir bieten Frühbuchern den besten Preis. Unsere Zimmerpreise richten sich nach der aktuellen Zimmerauslastung in den verschiedenen Zimmerkategorien, dem Zeitraum und der Nachfrage. Je früher Sie buchen, desto besser der Preis!

# Beispiel:

Darstellung der flexiblen Preise in der Buchungsstrecke



## PUSTERTALZIMMER

Doppelzimmer | ca. 35m<sup>2</sup> | 2 – 4 Personen

Euer Feel-good-Doppelzimmer am Kronplatz, Traumblick inklusive Mega-Drinnen ...

Sommer ab € 134,20 pro Person

Winter ab € 172,40 pro Person

BUCHUNG

ANFRAGE

ZIMMER\_ENTDECKEN

Juni		2022				
MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
		1 € 218,40	2 € 218,40	3 € 218,40	4 € 218,40	5 € 251,20
6 € 251,20	7 € 240,20	8 € 240,20 nur Abreise möglich	9 € 240,20	10 € 218,40	11 € 251,20	12 € 251,20
13 € 251,20	14 € 251,20	15 € 240,20	16 € 240,20 4 Nächte	17 € 251,20	18 € 240,20	19 € 251,20
20 € 251,20	21 € 251,20	22 € 240,20	23 € 218,40	24 € 240,20	25 € 218,40	26 € 229,40
27 € 229,40	28 € 229,40	29 € 229,40	30 € 229,40			

\* Preise gültig für 2 Erwachsene bei einem Mindestaufenthalt von 4 Nächten.

■ Anreise möglich ■ Abreise an diesem Tag nicht möglich ■ Ihre Auswahl

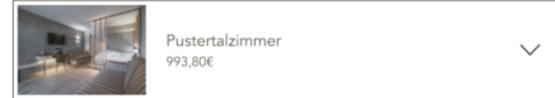
## Pustertalzimmer

Anreise: 12.06.2022 Abreise: 16.06.2022

4

Nächte

Gewünschten Zimmertyp auswählen:



Verpflegungsart wählen:

Zimmer mit Frühstück  ¾ Pension  All-Inclusive

Mögliche Zimmerbelegung: 2 - 4 Personen

Erwachsene ab 18 Jahre	- 2 +	Kinder 0 bis 17 Jahre	- 0 +
---------------------------	-------	--------------------------	-------

~~1.043,80€~~ -5%

**993,80 €**

Gesamtpreis für 4 Nächte; 2 Erwachsene

# Beispiel:

## Steuerungsfunktion der flexiblen Preise + Angebote in der Buchungsstrecke

### DACHSTEINKÖNIG FAMILUX RESORT



#### ZIMMERKATEGORIE

Liesl ✕

#### LIESL

50 m<sup>2</sup> | bis 5 Personen

#### BELEGUNG

2 Erwachsene, Kind 6 Jahre, Kind 4 Jahre

#### DETAILS

#### BUCHEN

#### REISEZEITRAUM

Flexibel (-/+ 3 Tage)  
Anreise

Flexibel (-/+ 3 Tage)  
Abreise

#### REISEZEITRAUM

Anreisedatum auswählen

Abreisedatum auswählen

Flexibel? (-/+ 3 Tage)

Flexibel? (-/+ 3 Tage)

#### JULI 2022

#### AUGUST 2022

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
				1 €665									
4 €632	5 €737	6 €737	7 €737	8 €737									
11 €745	12 €749	13 €752	14 €756	15 €760	16 €764	17 €772	18 €782	19 €773	20 €764	21 €755	22 €747	23 €737	24 €728
18 €777	19 €787	20 €796	21 €804	22 €811	23 €820	24 €820	25 €720	26 €711	27 €702	28 €694	29 €685	30 €676	31 €676
25 €820	26 €820	27 €820	28 €820	29 €820	30 €820	31 €820	29 €676	30 €676	31 €676				

ⓘ Fußballcamp: mit der österreichischen Fußballlegende Mario Haas

5 = 4: 1 Nacht geschenkt!

Singlewoche: Spezial Angebot

ANGEBOTE FINDEN



# Prüfung Vertrautheit der Kunden

## Empfehlungen K>P:

- Mitarbeiter (Marketing, Rezeption, Reservierung) vom Anfang an ins Boot holen um u.a gemeinsam den TREVPAR zu erhöhen
- Revenue Management-Leitfaden entwickeln
- Laufende RM-Mitarbeiterschulungen & RM-Meetings



## Mögliche Fragen aus Mitarbeitersicht

- Stammgäste zahlen mehr als jemand, der früher gebucht hat
- Reservierung ist abgelaufen, die Person bucht eine Woche zu spät und der Preis ist einen Sprung höher
- Was passiert, wenn ein Gast im Hotel zwei Tage verlängert?
- Was passiert, wenn ein Gast in ein anderes Zimmer umzieht?
- Was ist, wenn Optionen/Reservierungen rausfallen und der Preis wieder billiger wird?
- Vorreservierungen für das nächste Jahr – Option länger geben? Bis zu einem gewissen Datum geben?
- Was ist, wenn kurzfristig noch Zimmer frei sind?
- Doppelzimmer aufgrund guter Buchungslage teurer als Suite

# RM-Meeting

Eckpfeiler

- Teilnehmer: Hotelier/Geschäftsleitung, Revenue Manager, Rezeption, Reservierung, Marketing
- Leitung: Ansprechpartner für das Thema RM im Betrieb
- Häufigkeit: mindesten einmal wöchentlich
- Wochentage: regelmäßige Termine
- Dauer: max. 20min
- Agenda: RM-Checkliste
- Ergebnis: Protokoll mit Ergebnissen und Entscheidungen



Quelle: Pixabay

# RM-Checkliste

## Inhalte

Tätigkeit	Verantwortlicher	Erledigt
• Forecast (Auslastung, ADR, REVPAR)		<input checked="" type="checkbox"/>
• Pick-Up		<input checked="" type="checkbox"/>
• Buchungshistorie Monat/Woche/Tag		<input checked="" type="checkbox"/>
• Relevante Veranstaltungen/Events Destination/Betrieb		<input checked="" type="checkbox"/>
• Revenue - Website		<input checked="" type="checkbox"/>
• Revenue - Buchungsplattformen		<input checked="" type="checkbox"/>
• Marketingaktionen ("needs periods")		<input checked="" type="checkbox"/>
• ....		







# Gästedemografie analysieren

## Empfehlungen K>P:

- Wer sind meine TOP-3 Herkunftsmärkte (Land, Bundesland, Region) differenziert nach Saisonen?
- Welche Zimmerkategorien werden von Ihnen vorwiegend gebucht?
- Wie hoch ist die Aufenthaltsdauer?
- Wie hoch ist der Ø Pensionserlös pro Nächtigung/pro Roomnight je nach Zielgruppe/Herkunftsland?
- ....

# Revenue Management - Spa für Ferienhotels





## Status Quo

- Statische Preise für Spa-Behandlungen
- Spezielle Angebote (Happy-Hour Angebote, Gutscheine, Bonus...) um die Leerzeiten im Spa-Bereich zu kompensieren
- Revenue Management noch in den „Kinderschuhen“
  - Kriterien dieselben wie in der Logis (Unter der Woche vs. Wochenende, beliebte vs. unbeliebte Tageszeiten....)
  - Definition des Anreizprinzip



## Erste Ansätze

- Preisliste werden mit „von- bis“ Preisen definiert
- Differenzierung der Tageszeiten nach hoher, mittlerer und moderater Auslastung:
  - Beispiel: Behandlung xy: € 60 zwischen 10:00 Uhr bis 15:00 Uhr, € 70 ab 15:00 Uhr, € 80 am Wochenende
- Günstigere Produkte werden an nachfragestarken Zeiten limitiert
- Teurere/profitablere Behandlungen werden vorwiegend zu starken Nachfragezeiten angeboten
- Anbieten von attraktiven Behandlungs-Packages, die nur an auslastungsschwachen Zeiten (Tage, Uhrzeit) gebucht werden können
- Differenzierung der Anwendungspreise nach Qualifizierungsgrad der verschiedenen Therapeuten

Die Basis bildet hier eine umfangreiche Analyse (USP, Zielgruppe, Umsatz, Anzahl an Behandlungen etc.) der Spa-Abteilung



# Beispiel erste Ansätze: Behandlungen

THE  
GAINSBOROUGH  
BATH SPA

## Gainsborough Signature Massage (60 minutes)

We invite you to enjoy an unsurpassed level of relaxation in our enhanced classic full body Swedish massage. Enjoy mists of pure frankincense as feet are massaged with rosemary and pine essences and warm lavender infused towels are applied on the body to impart comfort.

Mon - Fri £120

Sat & Sun £150

Differenzierung der Behandlungen  
unter der Woche vs. am Wochenende

## Aromatherapy Massage (60 minutes)

Float away with our aromatherapy massage. A bespoke blend of essential oils is crafted for you in a one-to-one session. Combined with a rhythmical technique designed to illicit the relaxation response. This massage is an ideal choice for anyone who wishes to reduce stress.

Mon - Fri £120

Sat & Sun £150

## Re-Energising Bamboo Massage (60 minutes)

A deeper pressured massage with peach oil using warm bamboo sticks is a unique way to work deeper into the areas of muscular tension and release stress. The rolling and kneading of bamboo stimulates and heats the body, enhancing circulation and dissipates toxins. This treatment will leave you feeling relaxed and re-energised.

Mon - Fri £120

Sat & Sun £150



## Beispiele Day-Spa

opening times & prices

day guest

summertime | mai bis september

wintertime | september bis mai

Montag – Sonntag 60,00 €

inklusive: beheiztem Infinity Roof Top-Pool, Fitnessraum, Finnische Panorama Sauna, Zirbenholz-Infrarot-Schwingen, Relax-Nester, Früchte, Nüsse & Getränke (Tee & Wasser)

Sonnenliege mit einer Flasche Römerquelle 50,00 €  
pro Person

vi  
ew  
GERL

Day-Spa-Preise  
nach Saisonen

## Pakete für unseren Day Spa in der Südsteiermark

Entscheidungen zu treffen ist nicht immer einfach – das wissen wir. Wer einen entspannten Wellnessstag bei uns in der Steiermark verbringen will, kann genau aus diesem Grund zwischen drei Paketen wählen, die bestimmt keine Wünsche offenlassen.

Day-Spa-Preise nach Leistungen

Wählen Sie zwischen den drei Paketen Day Spa

Allesamt beinhalten die freie Nutzung vom gesamten Spa-Bereich von 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr. Ebenso in allen Paketen inkludiert ist eine Badetasche mit Handtüchern und Bademantel für den Aufenthalt im Day Spa in der Steiermark. Je nach Angebot sind außerdem eine Teilkörpermassage à 25 Minuten, eine zusätzliche Oberwassermassage sowie ein schmackhaftes Frühstück und ein köstliches Dinner in unserem Restaurant im Weingarten enthalten.

Day Spa Gold Package —

Day Spa Silber Package —

Day Spa Bronze Package —

Ratscher

LANDHAUS



## Beispiel Day-Spa



**LOI  
SIU  
M**

Day-Spa-Preise  
nach Uhrzeiten

### DAY SPA

Montag bis Sonntag | 10.00 bis 18.00 Uhr  
Tageseintritt EUR 42,00

Genießen und entspannen Sie in unserem LOISIUM Spa Club einen ganzen Tag lang. Himmlischer Luxus ganz unkompliziert - ein wunderbarer Tag!

### LATE SPA

18.00 bis 22.00 Uhr [auf Anfrage & nach  
Verfügbarkeit]  
Tageseintritt EUR 25,00

Der perfekte Abschluss für einen langen Tag. Kommen Sie im Late Spa von 18.00 bis 22.00 Uhr zur Ruhe und stärken Sie sich für den nächsten Tag.

Monte Silva Day SPA | von Montag bis Freitag

69,00 €

Monte Silva Day SPA | Samstag, Sonntag, Feiertage

85,00 €

**TRATTER  
HOF**

Day-Spa-Preise nach  
Wochentage & Leistungen

Monte Silva Day SPA | von Montag bis Freitag + Genießerfrühstück

99,00 €

Monte Silva Day SPA | Samstag, Sonntag, Feiertage + Genießerfrühstück

115,00 €

Monte Silva Day SPA | von Montag bis Freitag + 5-Gang-Abendwahlmenü

128,00 €

Monte Silva Day SPA | Samstag, Sonntag, Feiertage + 5-Gang-Abendwahlmenü

144,00 €

Monte Silva Day SPA | von Montag bis Freitag + Genießerfrühstück+ 5-Gang-  
Abendwahlmenü

158,00 €

Monte Silva Day SPA | Samstag, Sonntag, Feiertage + Genießerfrühstück+ 5-Gang-  
Abendwahlmenü

174,00 €

# Fazit:

## Optimierung der Revenue Management-Strategie

1. Optimieren Sie laufend Ihre Revenue Management-Strategie im Logisbereich!
  - Analysieren Sie die notwendigen Kriterien (Preisstufen, Preiskategorien, Preisregeln etc..) und ziehen Sie die richtige Reaktion für Ihre dynamischen optimierten Preise der Zukunft!
  - Der strategische Forecast bildet die Basis für die Identifikation der Buchungsmuster, Belegungsspitzen und Belegungslücken Ihres Betriebes!
  - Mit den operativen Forecast gilt es die Tagesraten laufend zu optimieren!
2. Die Intensivierung der Kundenkommunikation, die Erhöhung des Informationsgrades sowie die Nachvollziehbarkeit und Sichtbarkeit sind die wesentlichen Elemente für eine erfolgreiche Kommunikation der dynamischen Preise aus Gästesicht.
3. Für eine erfolgreiche nachhaltige Umsetzung von RM bedarf es ein gutes Zusammenspiel zwischen Gastgeber, Rezeption, Reservierung und Marketing (klare Sprachregelung im Betrieb, laufende Mitarbeiterschulungen...)
4. Revenue Management im SPA steckt noch „in den Kinderschuhen“. Erste Ansätze sind schon vorhanden, es fehlt nur „mehr“ der Mut dazu!



# Kontakt.

**Thomas Steiner, MA BSc**  
thomas.steiner@kohl.at  
+43 664 3879631  
Kohl & Partner Innsbruck  
Kohl & Partner Südtirol

ENTWICKLUNG  
**Pionier**  
— SEIT 1981



# Gemeinsam erfolgreich. Besten Dank.

© 2022 Kohl & Partner, [www.kohl.at](http://www.kohl.at). Alle Rechte vorbehalten. Rechte der Veröffentlichung, Übersetzung, Speicherung auf elektronischen Medien und dergleichen benötigen die schriftliche Genehmigung von Kohl & Partner.