

Revenue Management Workshop

Dein Weg zum perfekten Zimmerpreis



Agenda

- 1** Vorstellung Wassermann Hotelberatung / happyhotel
- 2** Definition Revenue Management
- 3** Übersicht Kennzahlen
- 4** Ihr Start ins strategische Revenue-Management
- 5** Wie funktioniert eine Revenue-Management Software?
- 6** Erfahrungsberichte verschiedener Hoteliers

Wer wir sind

Yves Wassermann

“Aus der Hotellerie für die Hotellerie”

2002-2005 Ausbildung zum Hotelfachmann im Maritim Hotel Graftschaft

2011 Abschluss Hotelbetriebswirt durch berufsbegleitendes Studium

2018 Abschluss zum E-Commerce Manager an der Deutschen Hotelakademie

2005-2022 diverse Stationen in der Ferien- und Kettenhotellerie von der Rezeption bis Direktion

seit 2018 selbstständig als Hotelberater im Bereich Digitalisierung, Revenue Management & Onlinevertrieb



Wer wir sind

Philipp Ell



“die helfende Hand für die Hotellerie”

2011-2023: berufliche Stationen im Bereich Vertrieb, Beratung, Digitalisierung und Prozessoptimierung

10/2023: Teamleiter SDR happyhotel

Experte für Digitalisierung Prozessoptimierung und Software-Lösungen im Alltag

Vorstellung Teilnehmer

Jetzt seid Ihr gefragt!



Wie würden Sie Revenue
Management definieren?

Wer von Ihnen macht bereits
Revenue Management?

Revenue Management

Definition



*Revenue Management in der Hotellerie ist die **strategische Nutzung von Daten und Analysen**, um die richtigen Hotelzimmer zum richtigen Zeitpunkt, zum richtigen Preis an den richtigen Kunden über den richtigen Vertriebskanal zu verkaufen und so den maximalen Umsatz und Gewinn zu erzielen*



Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

Kennzahlen + Berechnung

Auslastung

Belegte Zimmer / Gesamtzimmer

ADR

ADR = Gesamtumsatz Logis / Anzahl verkaufte Zimmer

RevPAR

RevPar = Gesamtumsatz Zimmer / Anzahl verfügbare Zimmer

Total RevPAR

Total RevPAR = Gesamtumsatz Hotel / Anzahl verfügbare Zimmer

ALOS

Gesamtzahl Übernachtungen / Gesamtzahl Buchungen

Revenue Management

Fakten

4 von 10 Hotels verfügen über eine formelle Ertragsmanagementstrategie

Viele Hotels haben keinen Überblick über Marktentwicklungen
(Events, regionale Änderungen oder Benchmarking)

75% nutzen ein PMS (70 Marken in DE), 63% nutzen einen
Channel-Manager, 44% nutzen ein RMS

Zusammenfassend: Digitale Struktur ist vorhanden → sie wird nur nicht
genutzt!





Dein Start ins strategische Revenue Management

6 einfache Schritte

- 1** Vorbereitung & Analyse
- 2** Strategie und Ziele definieren
- 3** Technische und organisatorische Einrichtung
- 4** Schulung und Kulturaufbau
- 5** Umsetzung und Steuerung
- 6** Evaluation

Wie funktioniert eine Revenue-Management Software?

Erklärung

“

Ein Hotel-Revenue-Management-System (RMS) ist eine Software, die KI und prädiktive Analysen nutzt, um Hotelpreise und -inventar dynamisch zu optimieren. Es verarbeitet Echtzeitdaten, um Preisempfehlungen zu geben und die Effizienz zu steigern.



Unser Algorithmus

Wie wir deine Preise dynamisch anpassen

1

VERGANGENHEITS-DATEN

2

BUCHUNGS-GESCHWINDIGKEIT

3

AKTUELLE AUSLASTUNG

4

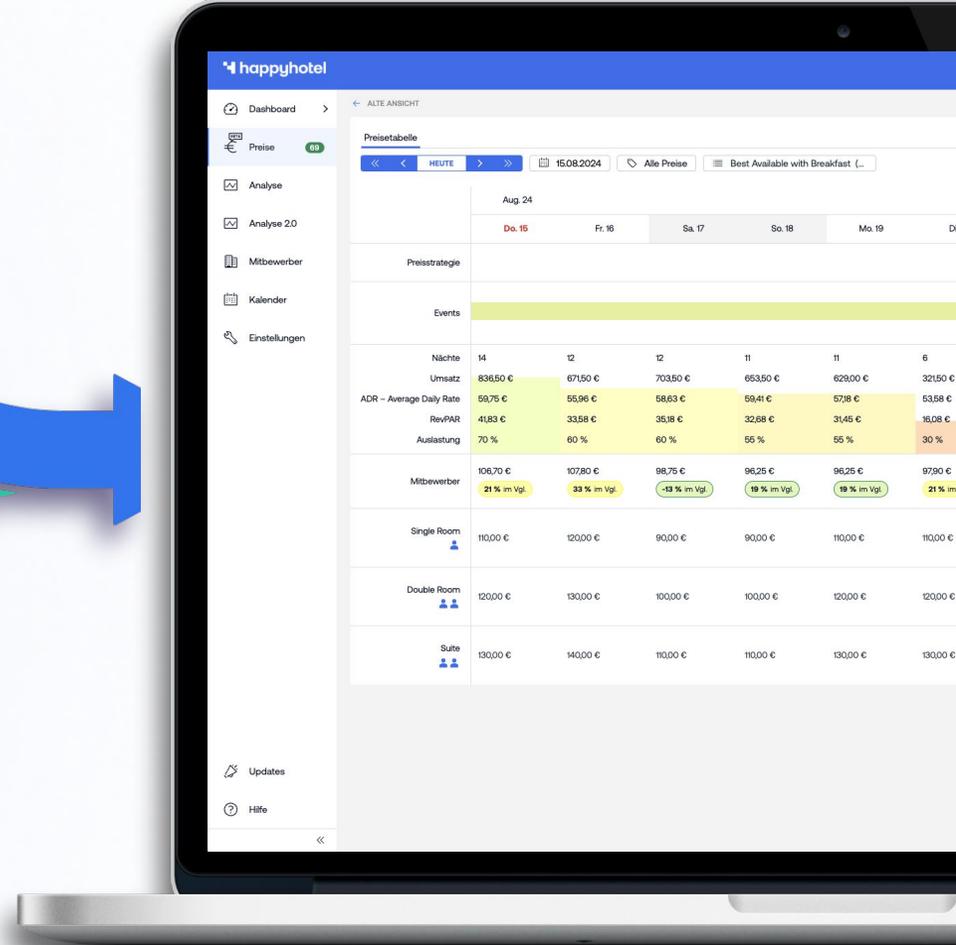
ZUKÜNFTIGE AUSLASTUNG

5

EVENTS

6

KONKURRENZPREISE





Kundenstimmen

.. *was happy Kunden sagen*



Die Preisanpassung steuert happyhotel sehr zuverlässig und automatisch. Darüber hinaus ist der Pickup Report bündig und übersichtlich, in kürzester Zeit liefert mir dieser einen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen.

– Andreas jun. Brunner, Brunnerhof



Wenn ich die Daten, die mir happyhotel innerhalb von Sekunden liefert, selbst zusammenstellen müsste, wäre das ein sehr großer Zeitaufwand.

– Dorint Thermenhotel Freiburg





Vielen Dank für Ihre Teilnahme!

Gibt es offene Fragen?