

## **FÜNF TIPPS** für erfolgreiches Revenue Management

**D**as Jahr 2009 wird eine echte Herausforderung für jeden Hotelmanager. Ob die Belegung entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung einbrechen wird oder ob das Vorjahresniveau gehalten bzw. gesteigert werden kann, das hängt nicht zuletzt davon ab, wie sehr sich die Direktion mit dem Thema Revenue Management beschäftigt. Die Manager müssen die Vielfalt der Leistungen ihres Hauses mit der bestmöglichen Auslastung und zum bestmöglichen Preis verkaufen – jeder Tag muss neu betrachtet und gegebenenfalls optimiert werden. Die Globalisierung, die Zunahme von Buchungskanälen und Gäste, die immer mehr über Hotels, Buchungswege und vermeintlich auch über die Preise wissen, tun ihr Übriges, um das Revenue Management zu einer zentralen Aufgabe werden zu lassen. Nachfolgend die wichtigsten Tipps:

- 1** Lassen Sie nur eine Person das Revenue Management verantworten!
- 2** Legen Sie unter Berücksichtigung von Feiertagen, Ferien und Veranstaltungen in der Stadt bzw. im Hotel Preise für die verschiedenen Segmente und Zeiträume fest!
- 3** Berücksichtigen Sie historische Werte! Welches Arrangement war besonders erfolgreich; welches Messeangebot bescherte Ihnen großen Zulauf?
- 4** Beachten Sie, dass ein Preis untrennbar mit der gebotenen Leistung verbunden ist. Preiszugeständnisse sind nur sinnvoll bei eingeschränkter Leistung. Die bessere Lösung sind Angebote mit geringer Buchungsflexibilität, die nicht storniert werden können: Dadurch bekommt der Gast einen »besseren« Preis und Ihr Hotel im Gegenzug die nötige Planungssicherheit.
- 5** Verabschieden Sie sich von Last-Minute-Raten: Sie sind nicht zielführend und absolut tabu!

*Quelle: Quality Reservations*