IMPLEMENTIERUNGSMODELL

berner + becker
revenue management

Verständnis der Prozesse und Herausforderungen des Hotels

Marktpositionierung, Pricing und Segmentierung

- Identifizierung der Chancen am Markt
- Definition von Mitbewerbern und Market Share Zielen
- Festlegung öffentlicher Ratenprodukte
- Firmen- und Leisure Ratenstrategie

Implementierung von Prozessen und Systemen

BEISPIELE:

- Distributionsstrategie
- Reservierungsprozesse
- Inventory Management
- Revenue Management System

Forecasting & Yield Management

- Implementierung eines Forecast Tools
- Vereinbarung von Häufigkeit und Segmentierung des Forecasts
- Forecast als Grundlage für optimale Entscheidungsfindung
- Optimierung von Price Points & Hotelsegmentierung

Teambildung, Training und Umsetzung

- Aufbau des Revenue Teams
- Revenue Kultur durch Schulungen erschaffen
- Zuständigkeit und Verantwortung übertragen

ERFOLGREICHE IMPLEMENTIERUNG

Regelmäßiges Follow-up der definierten Ziele und Prozesse