

DEHOGA Seminare

Belegung optimieren / Revenue-Management

Um mit der Vermietung von Zimmern den bestmöglichen Gewinn zu erzielen, ist es für Sie als Unternehmer unausweichlich, regelmäßig die Preise zu überprüfen. So kann der Break Even von verschiedenen Seiten aus gesehen werden. Haben Sie Saisonpreise, Preisstaffelungen, eine Mindestaufenthaltsdauer zu bestimmten Zeiten? Wie sind Ihre Stornobedingungen und setzen Sie diese auch um? Dieser Workshop soll Ihnen Anregungen geben, wie Sie Ihre Belegung optimieren können und letztlich erhalten Sie auch hilfreiche Tipps, wie Sie Ihre Regeln und Preise an Ihre potentiellen Gäste überzeugend kommunizieren.

Seminarinhalte:

- Kleine Wiederholung: die Grundlagen des Marketings
- Im Mittelpunkt: die Preispolitik und der Break Even
- Methoden der Preisdifferenzierung: Unterschiedliche Preise bei unterschiedlicher Aufenthaltsdauer? Saisonpreise? Wie stelle ich das da?
- Welche Saisonzeiten machen bei uns Sinn?
- Wie optimiere ich An- und Abreisezeiten? Sind Mindestaufenthalte zeitgemäß?
- Wie fülle ich Lücken?
- Wie gehe ich mit Stornos um?
- Formulierungs- und Argumentationshilfen: wie überzeuge ich meinen potentiellen Gast von unserer Strategie?

Referent/in:

Renate Stolle / Stolle Training & Consulting