

Mandate



Wir begleiten dich auf dem Weg zur Digitalisierung und optimieren dein Revenue Management. Wir analysieren, beraten und setzen um.

Mehr als Zimmerauslastung... von der Theorie in die Praxis!

Unser Team weiss, dass mehrere Faktoren zu besseren Erträgen führen und unterstützt dich bei der Strategie, Preisgestaltung und der Umsetzung im Mandats-Modell.

Bereit für den Erfolg?

Kontaktiere uns jetzt für weitere Informationen und Mandat-Optionen.

Wir freuen uns auf deine Anfrage!

www.comcierge.ch

Mandat-Packages einfach unterscheiden

Bei den Packages Premium, Standard und Economy übernimmt das qualifizierte Team von COM.CIERGE das Revenue Management aktiv für dich. Beim Spring-Angebot stehen wir dir unterstützend zur Seite, die Umsetzung selbst bleibt aber dem Betrieb überlassen.

	Premium	Standard	Economy	Spring
Strategie				
Optimierung der festgelegten Revenue Strategie	✓	2x pro Jahr	1x pro Jahr	1x pro Jahr
Unterstützung mit Revenue Management Know-How	✓	✓	✓	✓
Arbeiten mit dem Revenue Management System/PMS	✓	✓	✓	✓
Mitbewerberanalyse	✓	✗	✗	✗
Yield Management				
Laufendes Beobachten des PickUps	4x pro Woche	2x pro Woche	1x pro Woche	✗
Aktualisierung der Preise	4x pro Woche	2x pro Woche	1x pro Woche	✓
Festlegen von Restriktionen	4x pro Woche	2x pro Woche	1x pro Woche	✓
Individuelle Quotierung von Gruppenanfragen	✓	✓	✗	✗
Reporting & Forecasting				
Forecast rollierend für 3 Monate	2x pro Monat	1x pro Monat	✗	✗
Outlook rollierend für 6 Monate	✓	✓	✗	✗
Weiterführende Analysen bspw. Room-Type-Production	✓	✓	✗	✗
Inputs zu Massnahmen für Marketing-/Salesaktivitäten	✓	✗	✗	✗
Unterstützung beim Erstellen des jährlichen Rooms Budgets	✓	✗	✗	✗
Distribution				
Inputs zur Optimierung der bestehenden Distributionssysteme	✓	✓	✓	✓
Inputs zur Optimierung der Kanäle	✓	✓	✗	✗
Unterstützung bei der Auswahl von OTA	✓	✓	✗	✗
Unterstützung bei Auswahl an Tour Operator & Whole-Sales	✓	✓	✗	✗
Revenue Management				
Laufende Beantwortung von Fragen	✓	✓	✓	✓
Revenue Call zu PickUp und Entwicklung (ca. 0.5h)	3x pro Monat	2x pro Monat	1x pro Monat	1x pro Monat
Revenue Meeting per Telefon oder Videokonferenz (ca.1h)	1x pro Monat	1x pro Monat	alle 3 Monate	alle 3 Monate
Persönliches Revenue Meeting vor Ort	1x pro Jahr	1x pro Jahr	1x pro Jahr	✗

Analyse - der Einstieg ins Mandat

Zu Beginn des Mandates wird eine Betriebsanalyse zum Revenue Management und zur Distribution gemacht. Hierbei ist die Zielsetzung, das Optimierungspotential zu eruieren und aufzuzeigen. Das Ergebnis wird in schriftlicher Form festgehalten und dem Betrieb zusammen mit konkreter Verbesserungsempfehlung zur Verfügung gestellt. Die Analyse umfasst die Ratenstruktur, Preisgestaltung, die Kennzahlen und Marktsegmente, die Definition des Mitbewerbersets, die Überprüfung der Preispositionierung und der Vergleich innerhalb des Mitbewerbersets.

Optional buchbare Dienstleistungen

Auf Anfrage stellen wir gerne auch ein individuelles Angebot zusammen. Nicht inkludierte Leistungen können gegen einen Aufpreis hinzugebucht werden. Optionale Dienstleistungen sind z.B.:

- Aktualisierungen im PMS
- Begleitung bei Meta-Search, SEA und SEO
- Aktualisierung von Content bei OTA und weiteren Onlineplattformen
- Aktualisierung von Content auf der Booking Engine
- Preisstrategien für Firmenkunden, Reiseveranstalter, Gruppen inkl. Quotierungsstrategie

Für die Analyse und Erarbeitung der Massnahmenempfehlung sowie für optional buchbare Dienstleistungen wird zu einem Stundensatz von CHF 180 exkl. MwSt. gerechnet.

Bereit für den Erfolg?

Kontaktiere uns jetzt für weitere Informationen und Mandat-Optionen.
Wir freuen uns auf deine Anfrage!
www.comcierge.ch