



# Mandate



## Sparing

ist das Modell, bei dem der Kunde alles selbst umsetzt und den Schulterblick bzw. die Inputs von uns erhält, wie man die Revenue Strategie und Distribution noch mehr optimieren könnte.

Preis pro Monat  
**CHF 990.-**



## Economy

ist die ideale Version für Betreuung von Kunden, die viel selbst machen können und auch das entsprechende Know-How mitbringen. Wir empfehlen, sie setzen um.

Preis pro Monat  
**CHF 1'490.-**



Bestseller

## Standard

ist bei uns der «Best Seller» für Revenue Management und die Distribution – wir setzen um und koordinieren mit einem Mitarbeiter vor Ort.

Preis pro Monat  
**CHF 2'190.-**



## Premium

ist die «all-inclusive» Version, komplettes Outsourcing von Revenue Management und Distribution, das Hotel gibt uns dies komplett in die Hand.

Preis pro Monat  
**CHF 2'990.-**

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](http://www.comcierge.ch)

**COM.CIERGE**

## 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
<b>Strategie</b>				
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	✓	✗	✗	✗
<b>Yield Management</b>				
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	✓	✗	✗	✗
<b>Reporting &amp; Forecasting</b>				
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	✓	✗	✗	✗
<b>Distribution</b>				
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	✓	✓	✗	✗
<b>Revenue Management</b>				
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](http://www.comcierge.ch)