



REVENUE MANAGEMENT IM MICE-BUSINESS

Der Problemlöser für 2022?

GERHARD WASEM

B.A. BWL – Hotel- &
Gastronomiemanagement

Gründer von MiceRate
gw@micerate.de

MICERATE





WAS IST BEIM DYNAMIC PRICING BESONDERS?

INTRO



Dienstleistungsmerkmale



Weitere Voraussetzungen

- Schwankende Nachfrage trifft auf starres Angebot
- Unterschiedliche Zahlungsbereitschaft der Kunden
- Kundenseitige Akzeptanz

ZIMMER VS. VERANSTALTUNGEN



VERGLEICHBARE EINHEITEN

- Übernachtungen sind vergleichsweise homogene Produkte
- Eindeutig, welche Leistungen erbracht werden
- Umsatz / Erlös pro Kopf relativ absehbar
- Basis: Revenue Per Available **Room**

INDIVIDUELLE LEISTUNGSBÜNDEL

- Keine Veranstaltung ist wie die andere!
- Anfragen werden erst zunehmend konkreter
- Umsätze / Erlöse pro Kopf schwerer vorhersehbar
- Basis: Revenue Per Available **Square Meter**

PREISDETERMINANTEN



EINFLUSSFAKTOREN

- Nachfrage
- Zahlungsbereitschaft
- Umsatzpotenzial einzelner Veranstaltungen
- Risiken (Erlösverdrängungs- und Erlösverlustrisiko)
- Kosten, u.a. Raumkosten

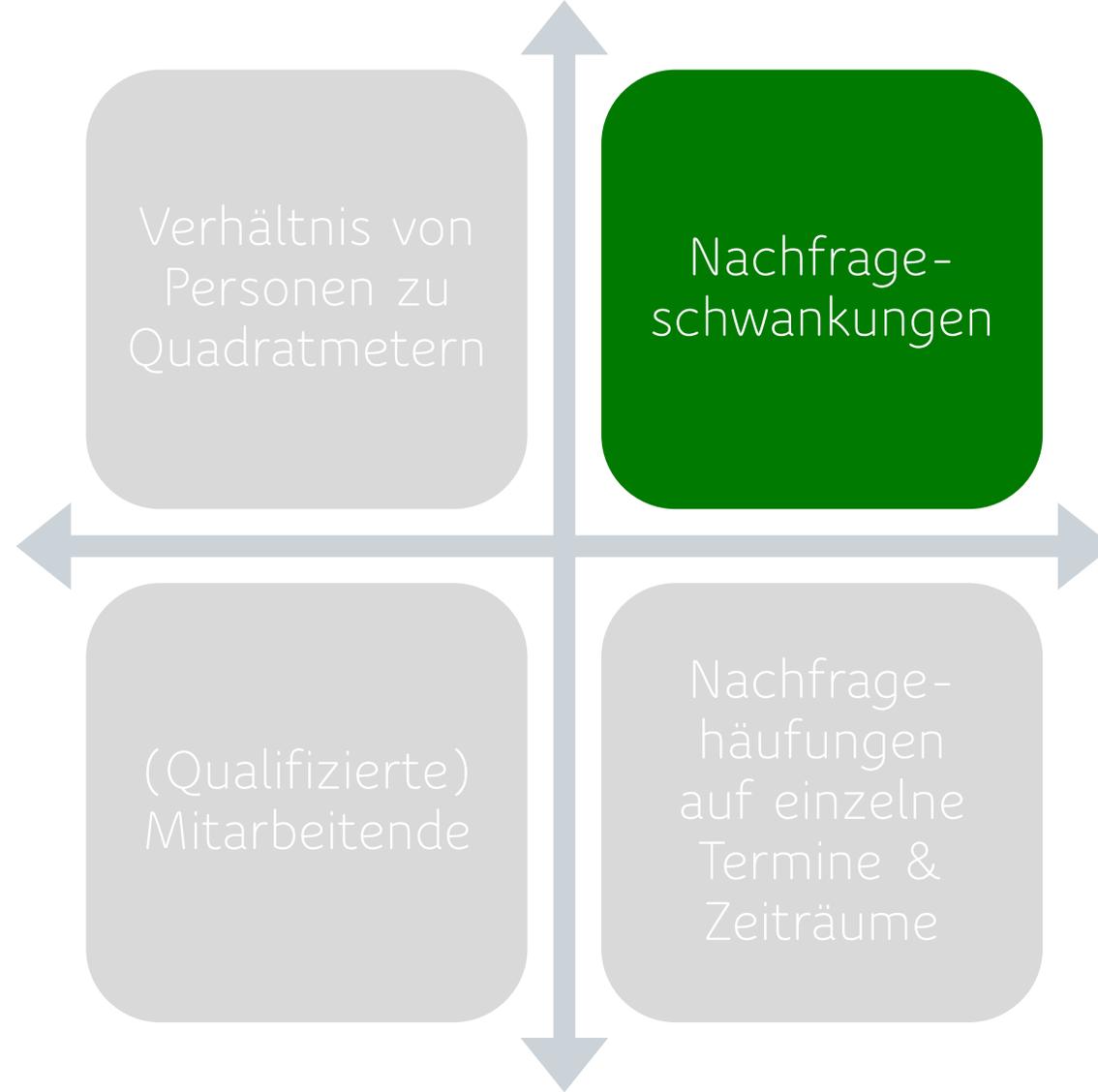
PREISUNTERGRENZEN

- Langfristig
- Kurzfristig

WAS BESCHÄFTIGT DIE VERANSTALTUNGSBÜROS?

... und warum könnte Revenue Management die Lösung sein?





... ÜBER DEN PREIS NACHFRAGE STEUERN



TAGESAKTUELLE RATEN

- Flexible Raten in Abhängigkeit von der Nachfragesituation und Auslastung

INSTANT PRICING & RATING

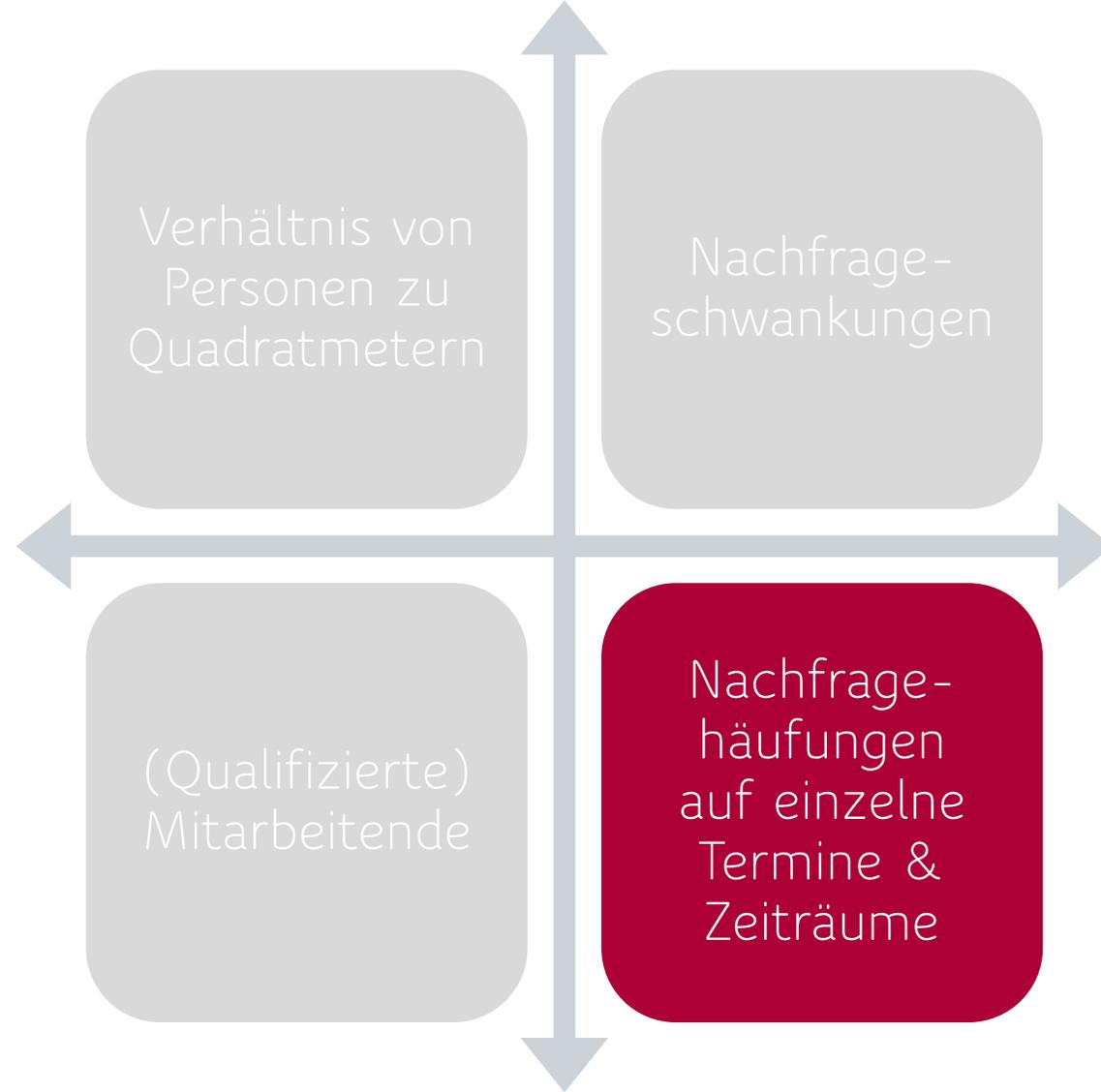
- Individuelles Pricing für jede Anfrage
- Wert jeder Anfrage wird betrachtet

... ÜBER DEN PREIS NACHFRAGE STEUERN



Verknüpfung von Angebot, Konditionen, Preis

1. Buchbar Datum von - Datum bis
 - *Sommertagungsspecial*
 - *TP mit Yoga Retreat*
 - *Weihnachtspauschale mit Glühweinempfang*
2. Buchbar ab X Tage vor Veranstaltung
3. Buchbar bis X Tage vor Veranstaltung



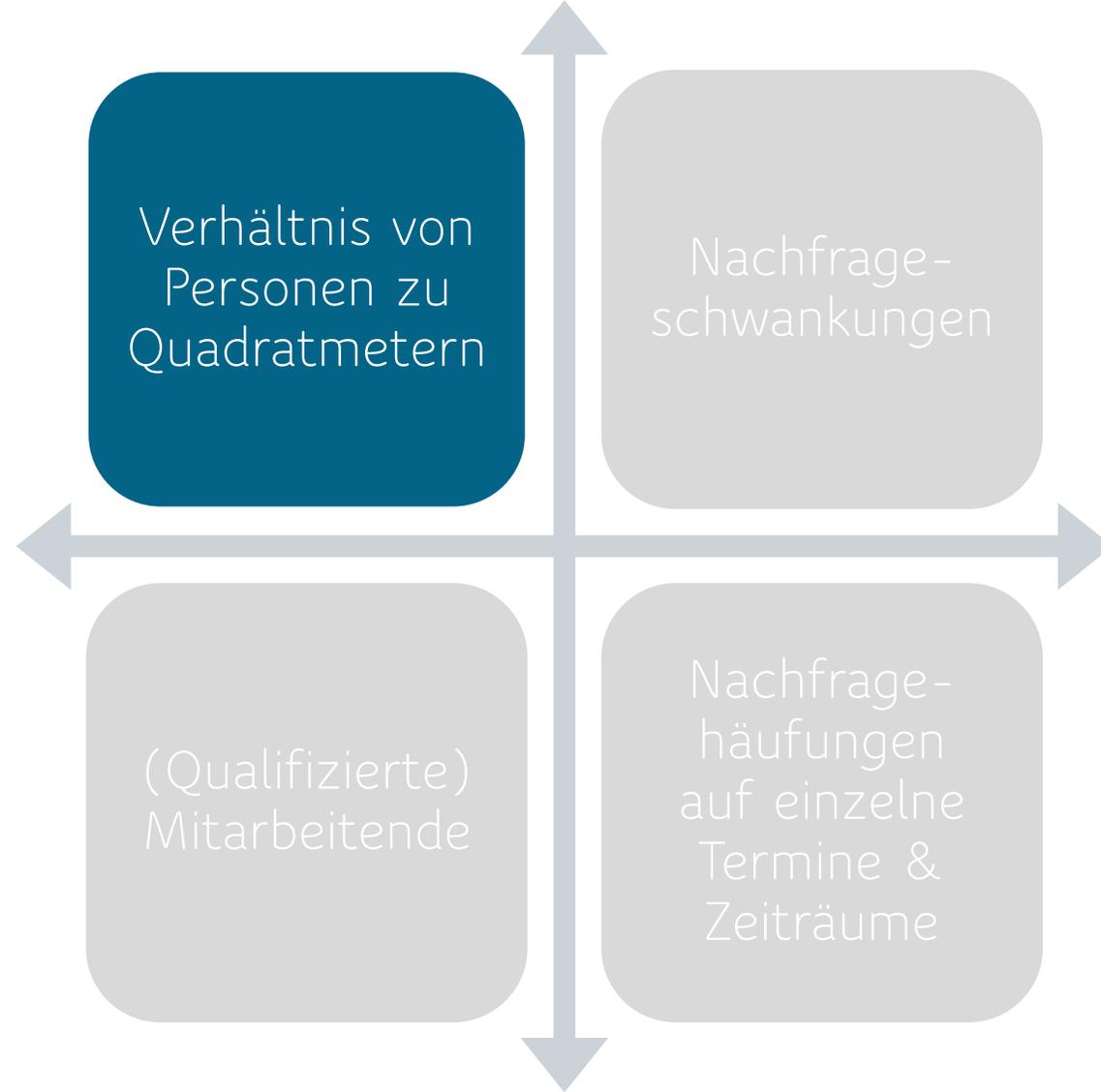
RATING: DIE SUCHE NACH DEM RICHTIGEN KUNDEN



Pro-Kopf-Summen

Typische ...	erzielt Ø Pro-Kopf-Umsatz von
Halbtägige Veranstaltung mit Mittagessen	60,00 €
Ganztägige Veranstaltung ohne Abendessen	90,00 €
Ganztägige Veranstaltung mit Abendessen	120,00€
Zweitägige Veranstaltung mit Übernachtung	240,00€

Ø Pro-Kopf-Umsatz von	Kalkulationsfaktor
60,00 €	1,2
90,00 €	1,1
120,00€	1,0
240,00€	0,9



DYNAMISCHE RAUMMIETE

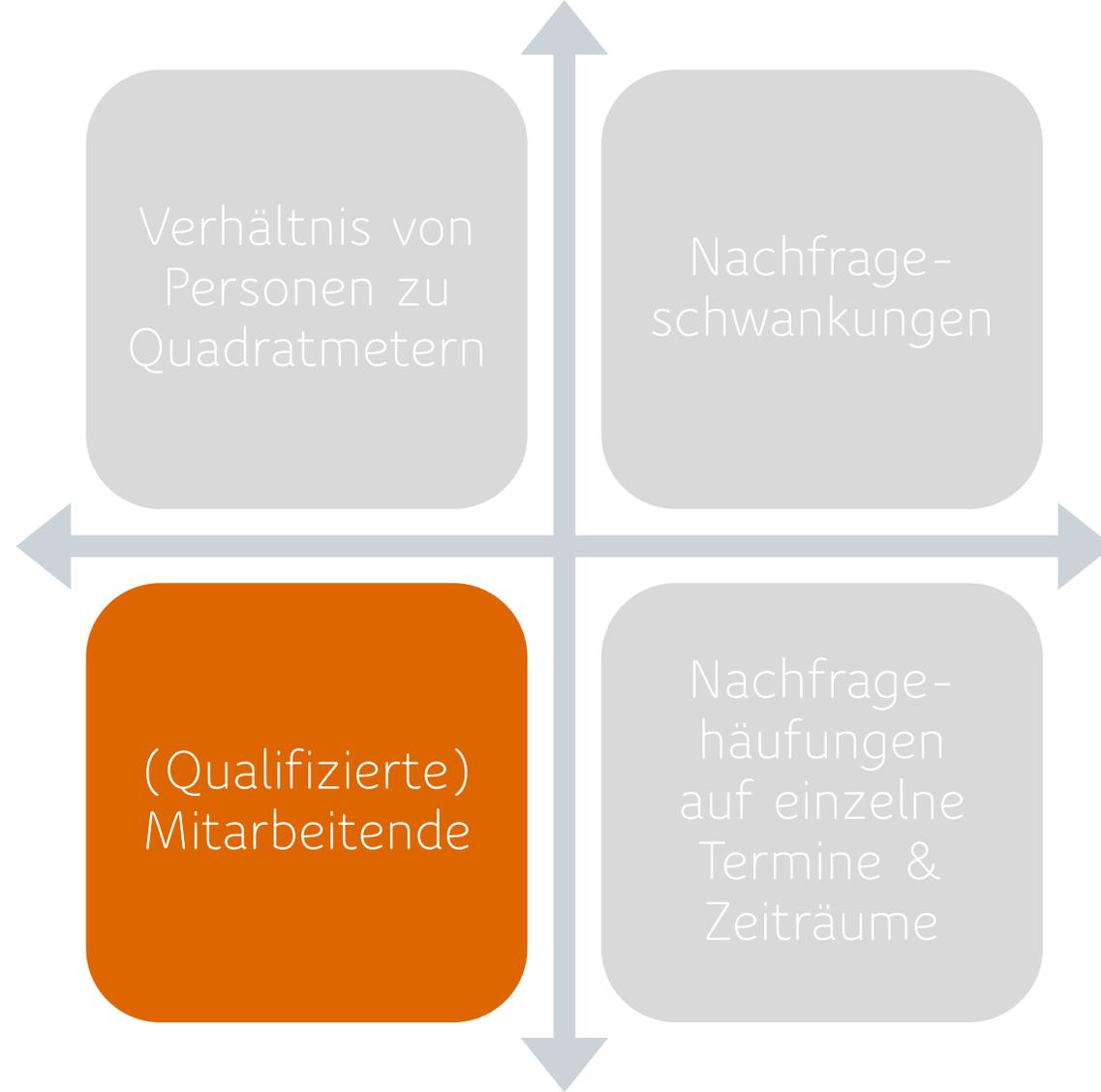


Motive

- Flächeneffizienz sicherstellen
- Synergieeffekte & Kostenersparnisse an Kunden weitergeben
- Umsatzpotenzial der Veranstaltung berücksichtigen

Umsetzung

Erarbeitung der einzelnen Parameter für die Berechnung:
„Was kann, was soll Einfluss auf die Raummiete haben?“



WAS MACHE ICH, WENN ICH NOCH NICHTS MACHE?

... oder: Wie starte ich sinnvollerweise?



DATEN AGGREGIEREN

Grundlage schaffen

METRIK



Begrifflichkeiten



Warum die Angabe in m^2 ?

Warum interessiert mich das
Geschäft, für das ich gar nichts
anbieten kann?

STEUERUNG



Zusammenspiel von Auslastung und Conversion Rate



Ziel: 100% Auslastung



Führt eine Conversion-Rate von 100% zum Ziel?



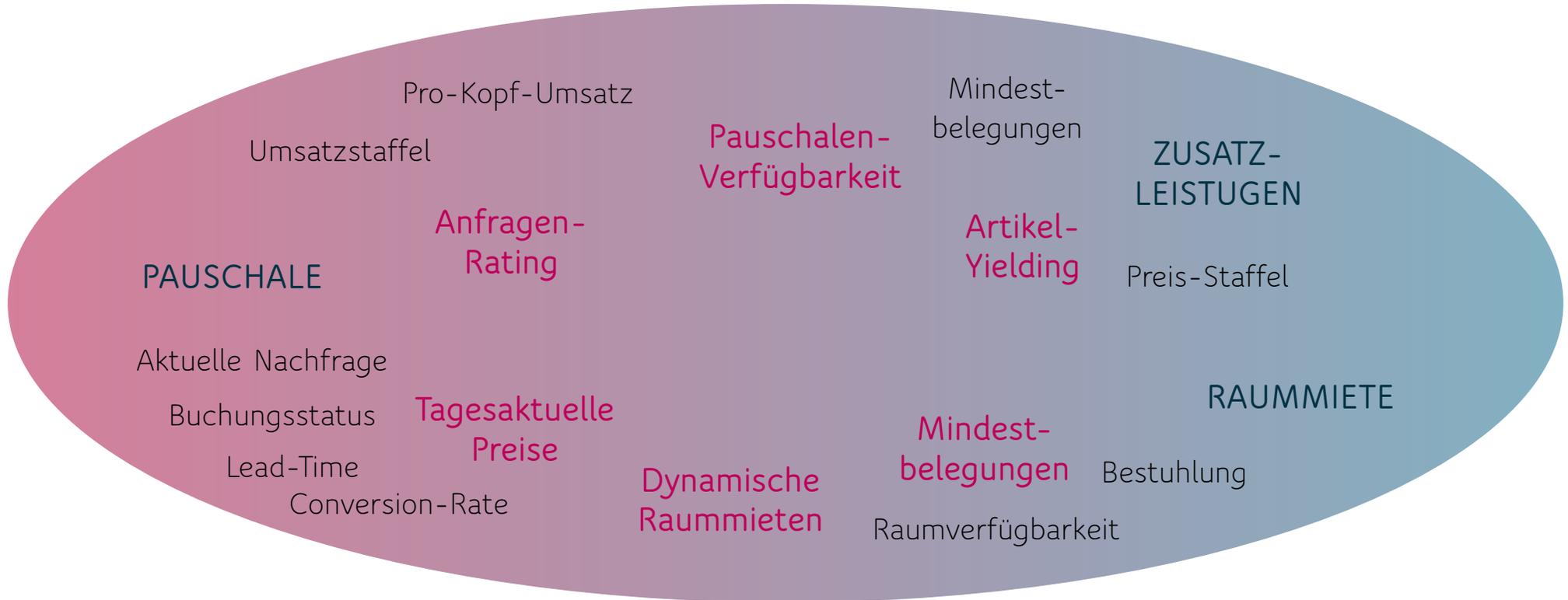
STANDARDISIEREN

Regelwerk definieren

HERAUSFORDERUNG KALKULATION



PAX
Tage
Datum



Preis



AUTOMATISIEREN

Regelwerk anwenden

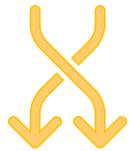
WENN YIELD MANAGEMENT IM SPIEL IST



... gibt es Veränderungen im Verkauf

Passendes Angebot

für den Kunden



Passender Kunde
für das Angebot



Anzahl der Angebote,
die zu schreiben sind,
steigt

Aufwand?

REVENUE MANAGEMENT



... erfordert Standardisierung.

Standardisierung im Sinne **einheitlicher** Regeln,

- nach denen der Preis entsteht
- die allgemeingültig sind

- Mitarbeitende sollten die Regeln verstehen, um den Preis vertreten zu können
- Auseinandersetzung mit dem eigenen Leistungsangebot erforderlich

... erfordert Automatisierung.

Automatisierung zur **Umsetzung des Regelwerkes**

- Absicherung der Praktikabilität
- Bewältigung der Kalkulation

... braucht eine fundierte Datenbasis.

Voraussetzung

- zur Steuerung des Preises
- für strategische Entscheidungen

KOSTENFREIE WEBINAR-REIHE



- 1 Preiseinflussfaktoren für Veranstaltungen**
Donnerstag, 19. Mai 2022 ab 10.00 Uhr: 30 min. Vortrag mit anschließender Diskussion
- 2 Tagesaktuelle Tagungspreise**
Mittwoch, 25. Mai 2022 ab 10.00 Uhr: 30 min. Vortrag mit anschließender Diskussion
- 3 Erfolgskennzahlen im MICE Revenue Management**
Mittwoch, 15. Juni 2022 ab 10.00 Uhr: 30 min. Vortrag mit anschließender Diskussion
- 4 Firmenraten & Revenue Management?**
Mittwoch, 22. Juni 2022 ab 10.00 Uhr: 30 min. Vortrag mit anschließender Diskussion

KONTAKT

Gerhard Wasem

gw@micerate.de

06132 - 42206 91

MICERATE



BIS BALD!



micecamp



HOSPITALITY SALES
& MARKETING ASSOCIATION



WIR FREUEN UNS **JETZT** AUF EINE
ANGEREGTE DISKUSSION MIT EUCH!