

Trends & Prognosen zur Steigerung Ihrer Umsatzstrategien für das Jahr 2024

Februar 2024

Franziska Schemmann

Director of Sales Duetto

Matthias Heel

Director of Hospitality Solutions

... waiting for ❄️





20

24

Herausforderungen und Chancen

Was geschieht um uns herum?

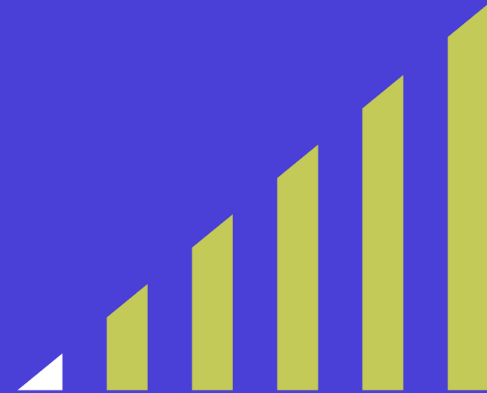
Welche Herausforderungen sehen Hoteliers?

Welche Bewegungen werden erwartet?

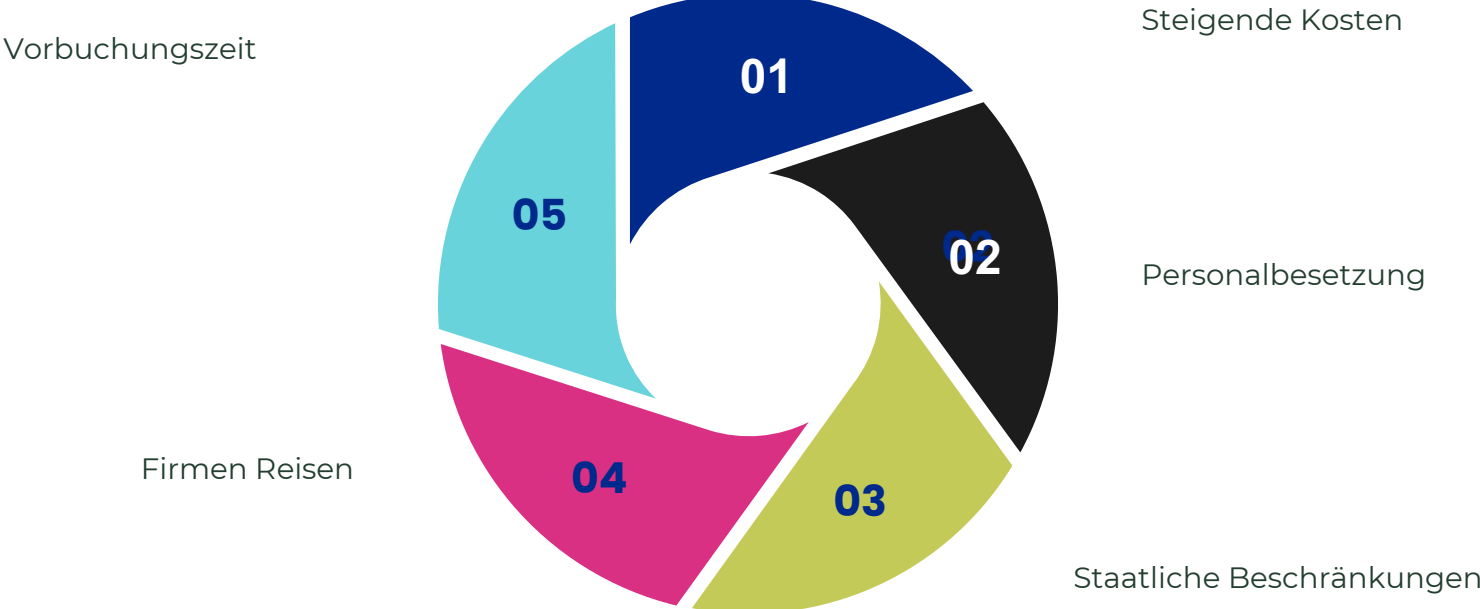
Was sind die wichtigen Revenue Trends in 2024?

Was geschieht um uns herum?

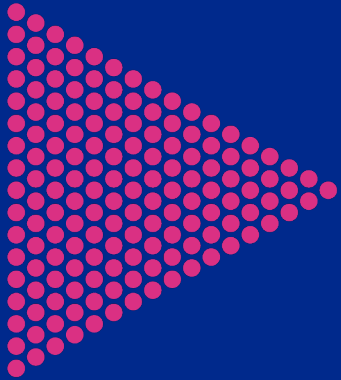
- US-Wahlen
- Sportliche Ereignisse
- Neue und wieder aufkommende Märkte
- Innovation und Entwicklung in der Technologie



Herausforderungen für Hoteliers im Jahr 2024



Technologie Verschiebungen und Technologie Ausgaben



- 71.4% der Umfrage-Teilnehmer gaben an, ihr Investment in Tech für die nächsten 3 Jahre zu erhöhen.
- Technische Infrastruktur, Cyber Sicherheit, integrierte Systeme und KI stehen ganz oben auf der Prioritätenliste

Total Revenue Verwaltung und Profitabilität

- von “ RevPar only” zu TRevPAR
- Gesamter Gastwert muss betrachtet werden
- Auswirkungen auf das Endergebnis



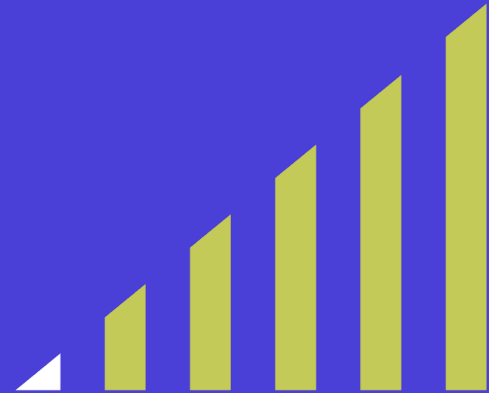
Maximierung des Gruppen Geschäfts

- **M&E wird wirklich zurückkehren**
- **Verschiebung der Segmente verstehen**
- **Welches Geschäft wird zu welchem Preis verdrängt & angeboten (FIT vs Transient)**



Wichtige Revenue- Management-Trends im Jahr 2024

- Profitabilität
- Automatisierung
- Integrierte Systeme
- TrevPAR
- Nebeneinnahmen (Outlets)
- Künstliche Intelligenz



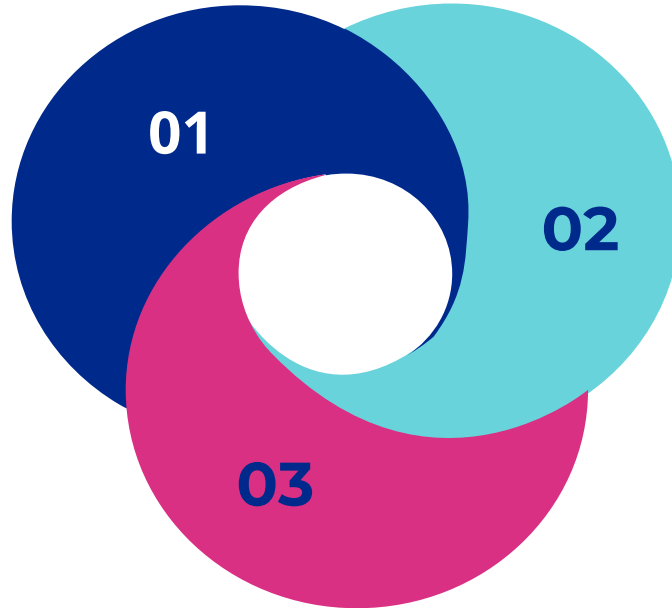
“Der durch KI-beeinflusste Umsatz in der Reisebranche ist von 9 % im Jahr 2018 auf 21 % im Jahr 2021 gestiegen. Im Jahr 2024 wird diese Zahl voraussichtlich auf 32 % ansteigen. Mit anderen Worten: Innerhalb des nächsten Jahres könnte fast ein Drittel Ihres Jahresumsatzes auf künstliche Intelligenz zurückzuführen sein.. “

Wachsende Bedeutung von Revenue Management

- 57,1 % glauben, dass Revenue Management wichtiger ist als das vorherige Jahr
- 83,9 % nutzen derzeit ein Revenue Management System
- 33,3 % planen, im Jahr 2024 in ein RMS zu investieren
- Automatisierte Preisempfehlungen haben für RMS-Benutzer höchste Priorität

Channel Management: Ein DIREKTer Fokus

Die Verwaltung der Kosten pro Buchung und Kanal ist im Jahr 2023 ein zentraler Schwerpunkt.



Die Umfrageteilnehmer bewerteten dies hinsichtlich der Wichtigkeit mit 4,3 von 5 Punkten.

60,7 % der Befragten gaben an, dass dies heute wichtiger sei als zuvor.

Wie Hoteliers den Business Mix optimieren

- Channel Verwaltung
- Gruppengeschäft
- OTAs
- Firmengeschäft
- Reiseveranstalter
- Wholesale
- FITs

Duetto >



Download des Reports:



<https://www.duettocloud.com/special-reports/advance-your-revenue-strategy-in-2024>

Vielen Dank
... und bis bald auf der ITB?

Franziska Schemmann
franziska.schemmann@duettocloud.com

