

## Das Was, Wie und Warum hinter belegungsabhängigen Zimmerpreisen

Viele Hoteliers verkaufen Ihre Zimmer der Einfachheit halber für einen Fixpreis, ungeachtet der tatsächlichen Belegung. So sparen sie Zeit und haben weniger Raten, die sie im Überblick behalten müssen. **Aber Gäste und Hotels können auch von belegungsabhängigen Zimmerpreisen profitieren. Zu deren Vorteilen zählen beispielsweise gesteigerte Flexibilität, ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis und höhere Umsätze.** Dazu kommt, dass personenabhängige Preise heute auch leichter umzusetzen und zu verwalten sind. Hotel-Spider fasst zusammen, wie das in der Praxis aussieht und Hoteliers im Online-Vertrieb unterstützen kann.

Zuerst gilt es zu klären, was belegungsabhängige Zimmerpreise sind. Dabei geht es um Raten, die sich danach richten, wie viele Gäste ein Zimmer nutzen werden. Dadurch errechnen sich für eine Zimmerkategorie je nach angegebener Belegung unterschiedliche Preise. **Für Hoteliers entsteht damit eine Vielzahl von Vorteilen. Am wichtigsten sind hier die größere Reichweite und der gesteigerte Umsatz.** Personenabhängige Preise werden von mehr Menschen gefunden, und machen Gästen die Buchung einfacher, da Raten je nach Sucheinstellung direkt aktualisiert und richtig angezeigt werden. Die Chance pro zusätzlichen Gast mehr Umsatz zu generieren, wirkt sich positiv auf die ADR aus. **Laut Booking.com können diese Faktoren den Hotelumsatz insgesamt um bis zu 3,5% steigern.**

**Natürlich können Hotels frei entscheiden, wann Sie belegungsabhängige Preise bzw. Fixpreise anbieten wollen.** Eine Option ist es beispielsweise, ganzjährig die gleiche Preisstrategie beizubehalten, um Zeit und Aufwand zu sparen. So könnte ein Hotel zum Beispiel durchgehend die Vorteile von belegungsabhängigen Preisen genießen. In der Hochsaison könnten dem Betrieb dadurch aber auch Umsätze entgehen.

Eine weitere Möglichkeit wäre es, etwas mehr Zeit zu investieren und personenabhängige Preise nur unter bestimmten Umständen zu nutzen. In Zeiten starker Nachfrage (z.B. während der Hochsaison) oder wenn hauptsächlich Gäste mit geringer Preissensibilität (z.B. Geschäftsreisende) buchen, bieten sich Fixpreise an. Diese bringen gute Umsätze bei verhältnismäßig geringeren Kosten, da die Zimmer nicht voll belegt sind. In der Nebensaison oder wenn preisbewusstere Segmente buchen (z.B. Urlaubsreisende), können belegungsabhängige Preise attraktiver und besser nachvollziehbar sein. **Diese Flexibilität macht es möglich, die Auslastung in Zeiten der hohen und niedrigen Nachfrage gleichermaßen zu optimieren.**

**Um belegungsabhängige Preise umzusetzen, reicht es, wenn Hotels vier einfache Schritte durchführen.** Als Erstes ist es wichtig, für jedes Zimmer die möglichen Belegungsvarianten und deren Preise festzulegen. Diese hängen hauptsächlich davon ab, welche Schlafmöglichkeiten im Zimmer vorhanden sind und wie viel Mehrwert Gäste durch die flexible Belegung bekommen. Steht all das fest, ist es an der Zeit, die neuen Preisvarianten ins PMS und den Channel Manager zu laden. Diese können hier auch schnell geändert werden, wenn ein Hotel in der Hoch- und Nebensaison unterschiedliche Strategien verfolgt.

Da viele führende OTAs personenabhängige Zimmerpreise unterstützen, kann **ein moderner Channel Manager wie Hotel-Spider die Belegungsvarianten und Preise 1:1 an die meisten OTAs weitergeben.**

Das spart Zeit, hilft Fehler zu vermeiden und erlaubt es Hotels noch mehr von dieser flexiblen Preisgestaltung zu profitieren.

Den vollständigen Artikel zu belegungsabhängigen Preisen finden Sie auf [Hotel-Spider]. Dort lernen Sie außerdem noch mehr über die Vorteile dieser Preisstrategie und wie Sie diese in Ihrem Hotel umsetzen können.