

REVENUE MANAGEMENT

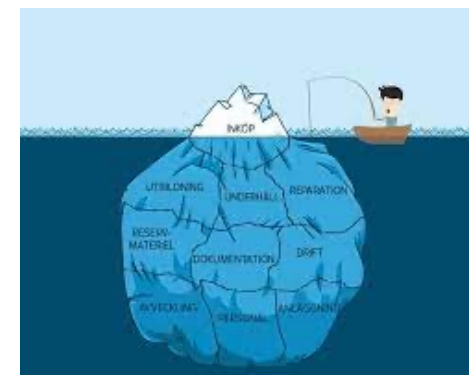
Optimera intäkter

Prisoptimering

Prissättnings & Segmenteringsstrategi

Distributionsstrategi

REVENUE MANAGEMENT



REVENUE MANAGEMENT

- PRISSÄTTNING
- KONKURRENSANALYS & PRISPOSITIONERING
- DISTRIBUTIONSSTRATEGI - VILKA KANALER VILL NI SYNAS I?
- SKAPA TILLTALANDE OCH TAKTISKA ERBJUDANDEN, PAKET OCH RABATTER
- PRISOPTIMERING/YIELDING
- STUDERA MARKNADEN & EFTERFRÅGAN- SKAPA PROGNOSE
- SKAPA, LÄSA & TOLKA RAPPORTER, ANALYSER & NYCKELTAL

REVENUE MANAGEMENT

- ANALYSERA & PRISSÄTTA GRUPPFÖRFRÅGNINGAR
- SEGMENTERINGSSTRATEGI
- SKAPA AVTAL MED FÖRETAG
- SÄTTA STRATEGISKA VILLKOR OCH POLICIES
- SÄKERSTÄLLA RATE PARITY
- SÄTTA STRATEGIER FÖR UPSELLING / MERFÖRSÄLJNING
- BUDGETERING
- FÖLJA FÖRETAGETS VISIONER & MÅL

PRISSÄTTNING

KOSTNAD & MARGINALER

RÄKNA UT KOSNADEN
PER RUM (FASTA &
RÖRLIGA)

RÄKNA MED
MARGINALER SÅSOM
PROVISION TILL
OTA/RESEFÖRETAG
VINSTMARGINAL

STRATEGIER

KOSTNADSBASERAD
KONKURRENSBASERAD
VÄRDEBASERAD
DYNAMISKA PRISER
STATISKA PRISER

TYDLIG PRISPOSITIONERING

SKAPAR FÖRTROENDE
& HJÄLPER KUNDEN
ATT BÄTTRE
UPPFATTA VILKET
VÄRDE SOM ERBJUDS

NYCKELTAL

BELÄGGNING
OCC / OCCUPANCY

BELAGDA RUM / DISPONIBLA RUM * 100 = BELÄGGNINGSGRAD

$$\frac{50}{100} * 100 = 50\%$$

SNITTPRIS

ADR / ARR

LOGIINTÄKT / SÅLDA RUM = SNITTPRIS

$$\frac{35\ 000\ \text{KR}}{36} = 972,22\ \text{kr}$$

REVPAR

INTÄKT PER
DISPONIBELT RUM

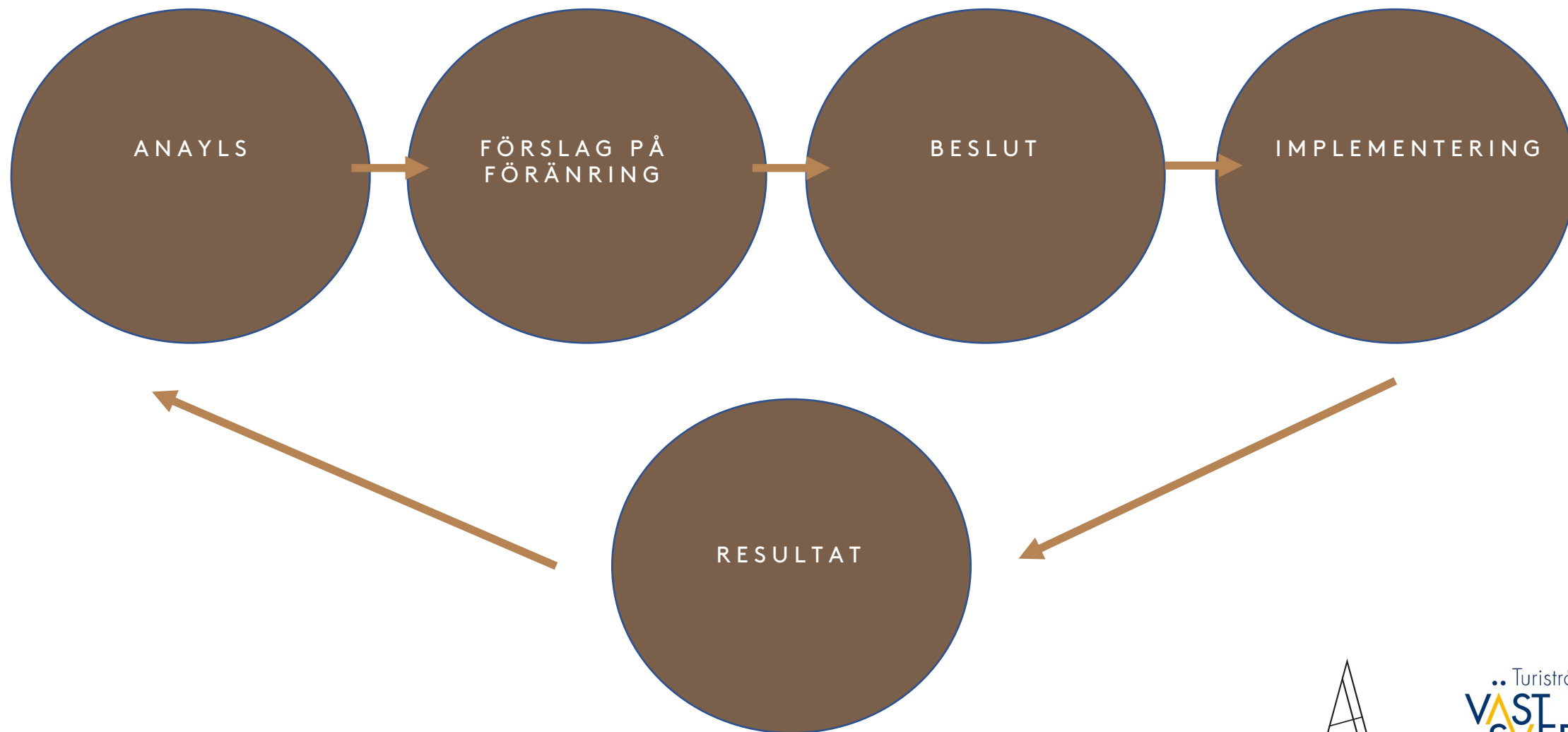
LOGIINTÄKT / DISPONIBLA RUM = REVPAR (INTÄKT PER
DISPONIBELT RUM)

$$\frac{100\ 000\ \text{kr}}{160\ \text{RUM}} = 625\ \text{kr}$$

PRISEXEMPEL

| | | | |
|------------------------------|------------|-------------------|------------------|
| Boendeanläggning med 100 rum | | | |
| Kostnad per rum | 400 kr | | |
| | | | |
| | Onsdag | Torsdag | Fredag |
| Snittpris | 1 200 kr | 1 600 kr | 2 200 kr |
| Beläggingsgrad | 90% | 70% | 50% |
| Intäkt | 108 000 kr | 112 000 kr | 110 000 kr |
| Kostnad | 36 000 kr | 28 000 kr | 20 000 kr |
| Vinst | 72 000 kr | 84 000 kr | 90 000 kr |

PRISOPTIMERING/YIELDING



MANUELLA VERKTYG

RÄKNA UT OCH HÅLL KOLL PÅ NYCKELTALEN – ANALYSERA ÄNDRINGAR
ANVÄND DATA FRÅN ERT INTERNAT PMS SYSTEM
ANALYSERA TRENDER FRÅN HISTORISK DATA

ANVÄND DATA FRÅN ANDRA FÖRETAG, E.G. OTA
ANVÄND EXCEL FÖR ANALYSER
NOTERA “EVENTS” FÖR ATT BÄTTRE KUNNA FÖRSTÅ DATAN

SKAPA EGNA ANALYSMALLAR
KONKURRENSANALYS
SKAPA EN MALL FÖR OLIKA NIVÅER AV PRISSÄTTNINGAR

MANUELLA VERKTYG

| | | |
|-----|-----|-----------|
| BAR | BAR | Rate |
| | 1 | Rack |
| | 2 | 5% off |
| | 3 | 10% off |
| | 4 | 12.5% off |
| | 5 | 17% off |
| | 6 | 19% off |

| | My Hotel | Comp #1 | Comp #2 | Comp #3 |
|---------------|----------|---------|---------|---------|
| Hotel Name | | | | |
| Standard Rum | | | | |
| Pris Veckodag | | | | |
| Pris Helg | | | | |
| Premium Rum | | | | |
| Pris Veckodag | | | | |
| Pris Helg | | | | |
| Sviter | | | | |
| Pris Veckodag | | | | |
| Pris Helg | | | | |

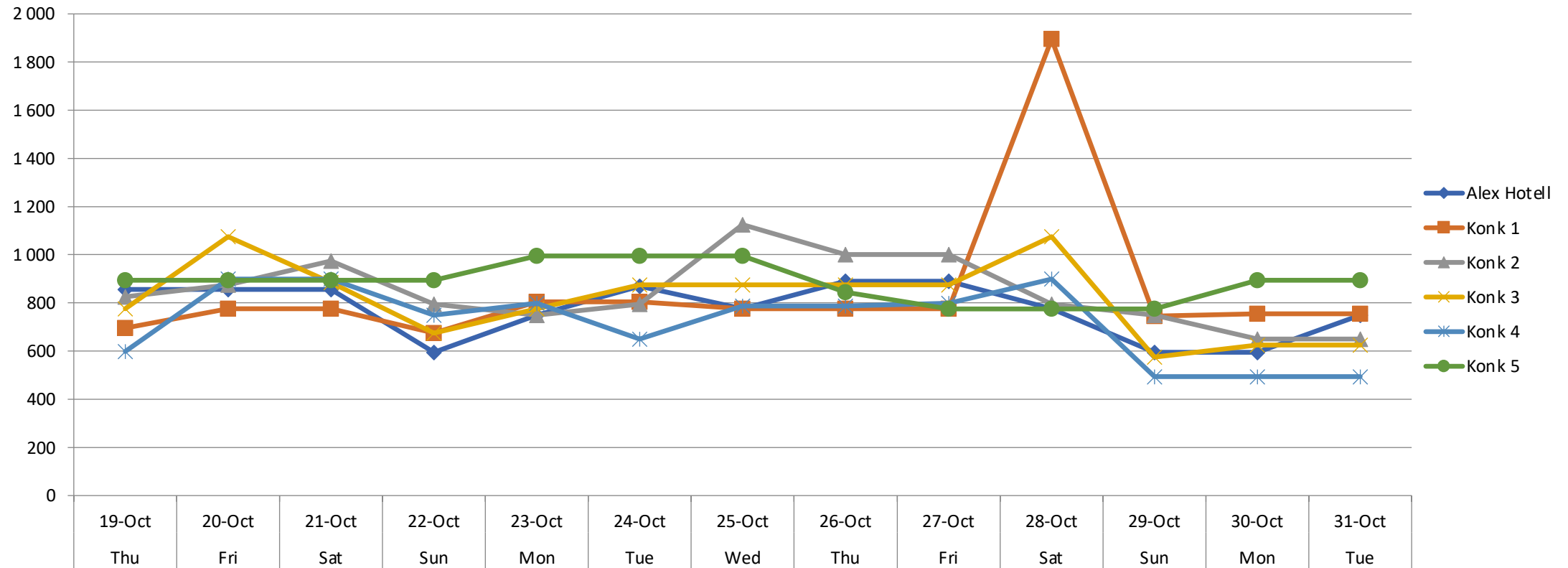
MANUELLA VERKTYG

| | Min Anläggning | Comp #1 | Comp #2 | Comp #3 |
|--------------------|--|---------|---------|---------|
| Hotel Name | Hotel Alex | | | |
| Address | Gatan Västsverige | | | |
| Nivå 1-5 stjärnigt | 3 | | | |
| Number of Rooms | 50 | | | |
| Standard | 25 | | | |
| Premium | 23 | | | |
| Suites | 2 – One Bedroom (size of 2 rooms) | | | |
| Konferens Rum | 8 Konferensrum (Total 560 kvadrat meter) | | | |
| Restaurants | (2) – 1 Restaurang 1 Bar | | | |

MANUELLA VERKTYG

| | Thu | Fri | Sat | Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat | Sun | Mon | Tue |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 19-Oct | 20-Oct | 21-Oct | 22-Oct | 23-Oct | 24-Oct | 25-Oct | 26-Oct | 27-Oct | 28-Oct | 29-Oct | 30-Oct | 31-Oct |
| Alex Hotell | 855 | 855 | 855 | 595 | 750 | 870 | 775 | 890 | 890 | 775 | 595 | 595 | 750 |
| Konk 1 | 695 | 775 | 775 | 675 | 805 | 805 | 775 | 775 | 775 | 1 895 | 745 | 755 | 755 |
| Konk 2 | 825 | 875 | 975 | 795 | 750 | 795 | 1 125 | 1 000 | 1 000 | 795 | 750 | 650 | 650 |
| Konk 3 | 775 | 1 075 | 885 | 675 | 775 | 875 | 875 | 875 | 875 | 1 075 | 575 | 625 | 625 |
| Konk 4 | 599 | 899 | 899 | 749 | 799 | 649 | 788 | 788 | 799 | 899 | 494 | 494 | 494 |
| Konk 5 | 895 | 895 | 895 | 895 | 995 | 995 | 995 | 845 | 775 | 775 | 775 | 895 | 895 |

MANUELLA VERKTYG



MANUELLA VERKTYG

FÖRDELAR

GÅR ATT BÖRJA NÄR
SOM HELST

INGA EXTRA SYSTEM
ELLER INTEGRERINGAR

KONTROLL

BRA INGÅNG TILL RM

NACKDELAR

TIDSKRÄVANDE

RISK FÖR MANUELLA
FEL

ANALYTISKA
EGENSKAPER KRÄVS

EXCEL KUNSKAP

MISSA VIKTIGA
ÄNDRINGAR I
MARKNADEN

ÖVRIGA PUNKTER

FINNS UTBILDNINGAR

KONSULTER

TREDJEPART FÖR
DATAINSAMLING

REVENUE MANAGEMENT

HAPPYBOOKING®



IHM BUSINESS SCHOOL



RMS – REVENUE MANAGEMENT SYSTEM

FÖRDELAR

REAL TIME DATA
ARTIFICIAL
INTELLIGENCE
EFFEKTIVITET
ROI FOKUSERAD
HELAUTOMISERING
ELLER FÖRSLAG PÅ
ÄNDRINGAR
IMPLEMENTERING

NACKDELAR

BEROENDE AV
INTEGRATION &
CONNECTIVITY
IMPLEMENTERINGSTID
KOSTNAD
EXPERTISE & TRAINING
TID ATT LÄRA SYSTEMET
FÖRETAGETS VISION &
MÅL

ÖVRIGA PUNKTER

FRAMTIDA
MÖJLIGHETER

RMS – REVENUE MANAGEMENT SYSTEM

IDEASTM
A SAS COMPANY

duetto

ATOMIZE

 **revenue
analytics**

Rev-Diary



BEONPRICE

infor


CENDYN

 **pace revenue**

 **RoomPriceGenie**


ALEX HOSPITALITY

..Turistrådet
**VÄST
SVERIGE**

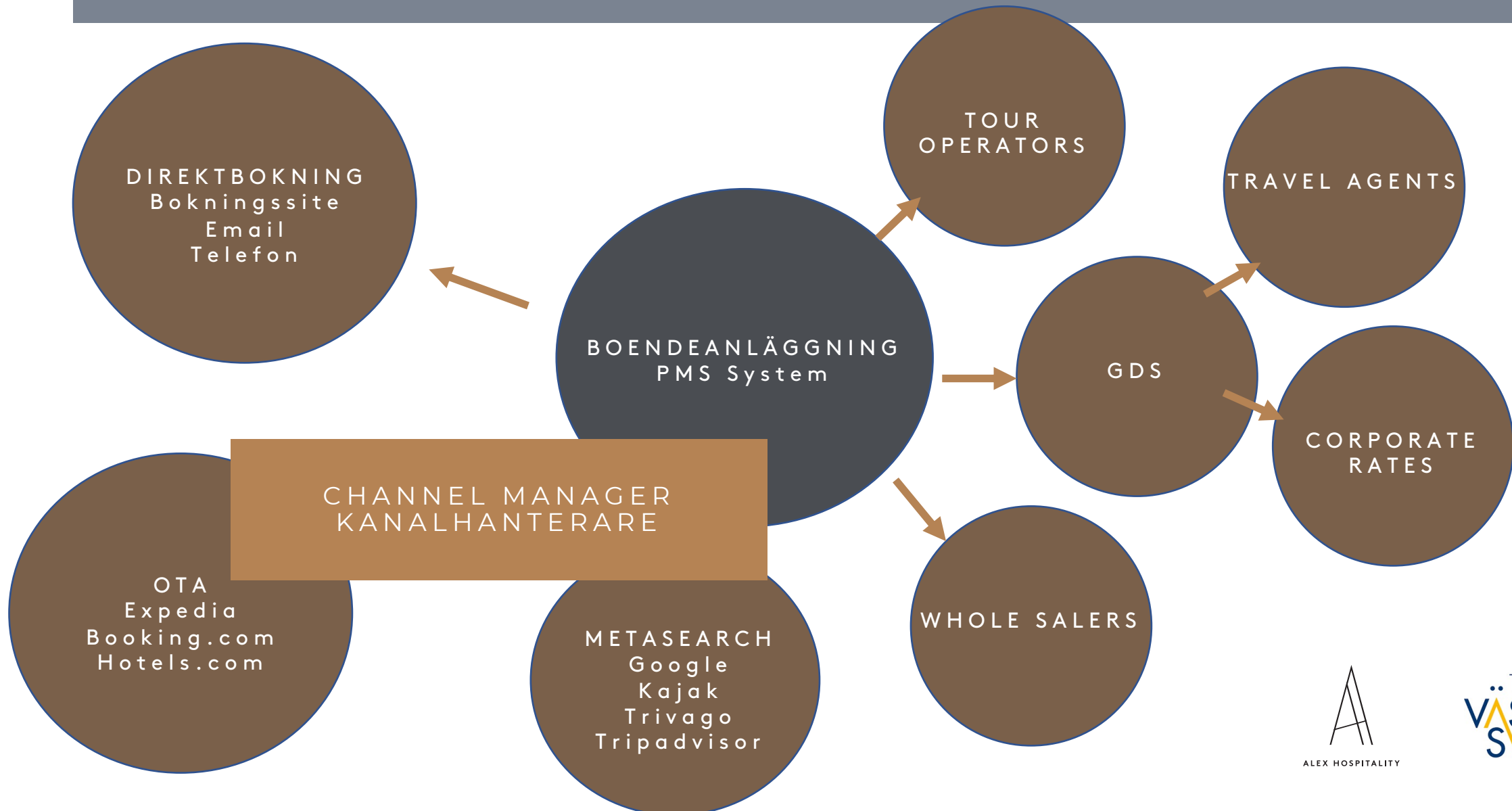
STRANDFLICKORNA - EXMEPEL

9:40 Strandflickorna

9:50 Paus

9:55 Fortsättning

DISTRIBUTIONSKANALER



INTEGRATION

INTEGRATION

CONNECTIVITY

API

EFFEKTIVITET

PRECISION

REALTID



ALEX HOSPITALITY



LEVERANTÖRER



ATOMIZE



FRÅGOR & SVAR



DEFINITIONER

OTA – ONLINE TRAVEL AGENCY

RMS – REVENUE MANAGEMENT SYSTEM

PMS – PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM (HOTELLBOKNINGSSYSTEM)

REVENUE MANAGEMENT – PRISOPTIMERING

CHANNEL MANAGER – KANALHANTERARE

GDS – GLOBAL DISTRIBUTION SYSTEM

OCC ELLER OCCUPANCY - BELÄGGNINGSGRAD

ADR – AVERAGE DAILY RATE ELLER ARR – AVERAGE ROOM RATE = SNITTPRIS

REVPAR – REVENUE PER AVAILABLE ROOM = AVSER GENOMSNITTLIG RUMSINTÄKT PER TILLGÄNGLIGT RUM

INTEGRATION – NÄR ETT SYSTEM TEKNISKT KAN KOMMUNICERA DATA TILL & FRÅN ETT ANNAT SYSTEM

BAR – BEST AVAILABLE RATE (ANVÄNDS OFTA SOM ETT UTGÅNGSPRIS SOM ERBJUDANDEN, RABATTER & PAKET GRUNDAR SIG PÅ)