



DEIN WEG ZUR STRATEGISCHEN PREISFÜHRUNG



Workbook von Mona-Marleen by
RevenueRise Consulting



Herzlich Willkommen, ich bin Mona!

Als leidenschaftliche Revenue- und Distribution-Spezialistin habe ich über viele Jahre praktische Erfahrung in der Hotellerie und im Vertrieb gesammelt.

Mein Ziel ist es, dir in dieser Checkliste mein Wissen zur Verfügung zu stellen, damit du deine Preis-, Distributions- und Direktbucher-Strategie klar steuern, Umsatzpotenziale erkennen und erfolgreich in die Praxis umsetzen kannst.

Strategie vor Taktik. Mehr Kontrolle. Mehr Umsatz.

+41 76 663 95 60

mona@revenueerise.ch



WhatsApp

01

WAS IST REVENUE MANAGEMENT?

Strategische Steuerung von Preis, Nachfrage und Vertrieb –
für maximalen Umsatz pro Zimmer.

02

FRAGE AN DICH

Wo stehst du wirklich? Finde Herausforderungen, Chancen und
verborgenes Umsatzpotenzial.

03

DIE UMSETZUNG

Von der Strategie in die Praxis – klar, messbar und umsetzbar
im Hotelalltag.

04

DEINE CHECKLISTE

Dein schneller Reality-Check für mehr Performance und direkte
Umsatzhebel.

01 Was ist Revenue Management?

Revenue Management ist eine strategische Disziplin, die sich mit der Kunst und Wissenschaft der optimalen Umsatzsteuerung beschäftigt. Es ist nicht nur Preisgestaltung, sondern ein ganzheitliches Konzept, das Nachfrage, Positionierung, Vertrieb und Timing vereint, um Umsatz planbar und profitabel zu machen.

Im Kern geht es im Revenue Management darum, Markt, Nachfrage und Gästeverhalten zu verstehen und Preise, Verfügbarkeit sowie Distributionskanäle so zu steuern, dass Angebot und Nachfrage optimal zusammenfinden. Es umfasst den gesamten Prozess von Positionierung und Preisstrategie über Forecasting und Kanalsteuerung bis hin zur laufenden Performance-Kontrolle.

Revenue Management bedeutet, die richtige Zielgruppe zu erkennen, das Haus klar im Markt zu positionieren, Preise strategisch festzulegen, die passenden Vertriebskanäle zu nutzen und Nachfrage gezielt zu lenken, statt nur darauf zu reagieren. Ziel ist nicht nur mehr Umsatz, sondern nachhaltige Profitabilität, Kontrolle und eine starke, unabhängige Marktposition.

Was kostet dich fehlende Revenue-Strategie?

Ohne klare Strategie verlieren Gastgeber täglich Umsatz durch: zu niedrige Preise, falsche Kanalsteuerung, hohe OTA-Kosten und reaktive Entscheidungen.

Nur 5 % verlorener Revenue bedeuten:
1 Mio. Umsatz → 50.000 Verlust / Jahr

Das Gefährliche: Diese Verluste passieren still. Jeden Tag.

02 Fragen an *dich*

Was bedeutet Revenue für dich persönlich? Welche Gedanken oder Assoziationen hast du, wenn du an Distribution denkst?

Welche Revenue/ Distribution- und Salesherausforderungen beschäftigen dich derzeit am meisten? Gibt es spezielle Themen, bei denen du Unterstützung suchst?

Welche Ziele verfolgst du mit diesem Revenue-Workbook? Was möchtest du am Ende davon mitnehmen?





03 Die *Umsetzung*

Sie markiert den entscheidenden Schritt, bei dem Pläne und Konzepte in die Realität umgewandelt werden. Ohne eine effektive Umsetzung können selbst die brilliantesten Ideen und Strategien auf dem Papier nutzlos sein.



PLANUNG

Entwicklung eines klaren Aktionsplans



AUSFÜHRUNG

Umsetzung der geplanten Massnahmen



ÜBERPRÜFUNG

Fortschritt verfolgen und Anpassungen vornehmen

04 Deine *Checkliste*

Verwende diese Checkliste, um sicherzustellen, dass du alle wichtigen Schritte abgeschlossen hast und bereit bist, deine Revenuestrategie erfolgreich umzusetzen.

- ☐ Habe ich die Grundlagen des Revenue verstanden und kann ich sie erklären?
- ☐ Habe ich meine Zielgruppe(n) klar identifiziert und verstehe ihre Bedürfnisse?
- ☐ Habe ich eine klare Revenuestrategie entwickelt, die meine Ziele unterstützt?
- ☐ Habe ich konkrete Schritte und einen Zeitplan für die Umsetzung meiner Kampagnen?
- ☐ Bin ich bereit, auf Veränderungen zu reagieren und meine Strategien anzupassen, wenn nötig?
- ☐ Habe ich Risiken und Herausforderungen identifiziert und Strategien zur Bewältigung entwickelt?
- ☐ Fühle ich mich bereit, meine Strategien in die Tat umzusetzen und echte Ergebnisse zu erzielen?

REVENUE MANAGEMENT

- ☐ Klare Positionierung (Preisniveau / Segment / Zielgast) definiert
- ☐ Wettbewerber-Set & Preisanker festgelegt
- ☐ Break-even / Mindestpreis bekannt
- ☐ Preisstrategie (Dynamic / Static / Hybrid) definiert
- ☐ Forecast 90 / 180 / 365 Tage vorhanden
- ☐ Budget vs. Pickup wird regelmässig geprüft
- ☐ Nachfrage-Trigger (Events / Messen / Saison) integriert
- ☐ Pricing reagiert auf Pickup & Pace – nicht auf Gefühl
- ☐ Last Room Value Strategie definiert
- ☐ Preisparität vs. Profit bewusst gesteuert

DISTRIBUTION KONTROLLE

- ☐ Alle Kanäle korrekt verbunden (PMS / Channel / RMS)
- ☐ Kein „Closed“ oder Restriction Fehler aktiv
- ☐ OTA Verfügbarkeit = Direct Verfügbarkeit geprüft
- ☐ Überverkauf / Stop Sell Strategie vorhanden
- ☐ Channel-Kosten & Nettorate bekannt
- ☐ Abhängigkeit einzelner OTA < 40 %
- ☐ Rate Mapping korrekt (kein Preisbruch)
- ☐ Channel Mix wird monatlich gesteuert

OTA PERFORMANCE & SICHTBARKEIT

- ☐ Ranking / Visibility Score wird überwacht
- ☐ Conversion Rate pro OTA bekannt
- ☐ Stornorate analysiert (Segment / Kanal)
- ☐ Genius / Preferred / Booster bewusst eingesetzt
- ☐ Content, Bilder & Tags optimiert
- ☐ Preisposition vs. Wettbewerb geprüft
- ☐ Review Score > Markt
- ☐ Promotion ROI wird gemessen
- ☐ Keine unnötigen Discount-Leaks aktiv
- ☐ OTA bringt Gewinn – nicht nur Umsatz

PRICING & RESTRICTION KONTROLLE

- ☐ MinLOS / CTA / CTD werden regelmässig geprüft
- ☐ Eventpreise korrekt gesetzt
- ☐ Low Demand → Öffnung & Sichtbarkeit sichergestellt
- ☐ High Demand → Yield & Restriktionen aktiv
- ☐ Preis reagiert auf Nachfrage, nicht auf Bauchgefühl
- ☐ Pickup Einbruch → sofortige Analyse
- ☐ Bulk Updates werden kontrolliert
- ☐ 4-Augen-Prinzip bei kritischen Änderungen
- ☐ Revenue Reports werden täglich geprüft

DIREKTBUCHER STRATEGIE

- ☐ Website Preis = attraktiv, aber profitabel
- ☐ Direktbucher Vorteile sichtbar & klar
- ☐ Google Hotel Ads / Brand Traffic sinnvoll eingesetzte
- ☐ Performance der Website 100 % in allen Bereichen
- ☐ Google Free Links alle eingebunden
- ☐ Google Eintrag sauber geladen
- ☐ OTA Gäste werden zu Direktgästen entwickelt
- ☐ E-Mail / CRM / Rebooking Strategie vorhanden
- ☐ Longstay & Corporate Direktkanal aktiv
- ☐ Upsell & Cross-Sell auf Direct stärker
- ☐ Conversion Rate Website wird gemessen
- ☐ Abhängigkeit OTA wird aktiv reduziert
- ☐ Direct = profitabelster Kanal

Dein Ergebnis mit klarer Revenue-Strategie

Du weisst:

Wo dein größtes Umsatzpotenzial liegt
Welche Kanäle wirklich Gewinn bringen
Wie du Nachfrage aktiv steuerst statt reagierst
Innerhalb von 60–90 Tagen werden 10–20 % Potenzial sichtbar.

Strategie bringt Kontrolle.
Kontrolle bringt Gewinn.
Gewinn bringt Freiheit.

Der Rabatt-Leak, der deinen Gewinn frisst

Prüfe heute:

Gibt es alte Promotions, Mobile-Rabatte oder Genius/Member Rates, die unnötig
und ohne strategische Zuschläge aktiv sind?

Deaktiviere alles ohne klare Strategie.
Typischer Effekt: +2–5 % ADR ohne Risiko

Bist du bereit Strategie statt Taktik zu fahren ?
Buche dir gerne ein kostenfreies Erstgespräch.

Viele Grüsse

Mona & das gesamte RevenueRise Team