



## LEITFADEN

# Gewappnet für die 2020er – fortschrittliche Revenue Management- und Preisgestaltungs-lösungen für die Hotellerie

Automatisiertes machine learning

### **Der nächste Schritt zur Wettbewerbsoptimierung**

Bei fortschrittlichem Revenue Management und zeitgemäßer Preisgestaltung geht es für Hotels und Resorts primär darum, das Potenzial jedes einzelnen Markenstandorts zu optimieren. Es gilt also zu berücksichtigen, wie Interessenten die Suche nach dem besten Angebot betreiben – auf mehreren Kanälen und mit verschiedenen digitalen Mitteln. Anschließend müssen Sie Ihre Preise und Ihre Verkaufsstrategie für Gruppenkontingente, Besprechungsräume usw. entsprechend optimieren. Die Optimierung dieses Prozesses stellt sicher, dass alle Standorte in einem zunehmend komplexen Markt wettbewerbsfähig und profitabel bleiben.

Neue Technologielösungen können Ihnen dabei helfen, an Schnelligkeit und Präzision zu gewinnen und die jahrelange Erfahrung Ihrer Revenue Manager und deren Teams für die Steigerung der Auslastung, für genaue Prognosen und für Rentabilitätssteigerungen zur Geltung zu bringen.

Cloud-basierte Revenue- und Preisgestaltungslösungen ermöglichen es schnelllebigen Unternehmen, ihre Angebote mit Hilfe von Machine Learning Algorithmen und automatisierten Prozessen auch bei mehrmals täglich wechselnden Bedingungen profitabel und wettbewerbsfähig zu halten. Aber was können diese intelligenten, Cloud-basierten Revenue Management- und Preisgestaltungslösungen, wenn es darum geht, dass sich Hotels, Resorts und Casinos auf wechselhafte Zeiten einstellen und Größenanpassungen vornehmen, um für die Zukunft der Branche solide aufgestellt zu sein? Erfahren Sie mehr.

## Deep Learning Automatisierung trifft auf Branchenerfahrung und Fachwissen

Dafür zu sorgen, dass die Preise über mehrere Kanäle festgelegt und aufeinander abgestimmt werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist eine komplexere Aufgabe als in der Vergangenheit. Den Interessenten, die auf der Suche nach dem richtigen Angebot sind, steht jetzt auf einen Blick eine Fülle neuer Kanäle zur Verfügung. Machine Learning Algorithmen, die mehr Informationen über den Markt und die Konkurrenz freilegen, sind das Herzstück der heutigen fortschrittlichen Revenue Management- und Preisgestaltungslösungen. Sie können sicherstellen, dass stets der richtige Preis festgelegt wird, zur richtigen Zeit, im richtigen Kanal und dort, wo sich am ehesten damit punkten lässt.

Intelligente Technologie ersetzt nicht das Fachwissen und die umfassende Erfahrung der Revenue Manager. Stattdessen erweitert sie ihr Fachwissen und macht ihre Bemühungen effektiver, was in einem sich verändernden Markt, in dem aktuelle Daten die Entscheidungsfindung bestimmen, von maßgeblicher Bedeutung ist.

### Wissen, wer die Mitbewerber wirklich sind

Deep Learning, das aussagekräftige Marktdatentrends sowohl intern als auch extern untersucht, kann Aufschlüsse darüber liefern, was Ihre Wettbewerbslandschaft wirklich ausmacht. Hochentwickelte Revenue Management- und Preisgestaltungslösungen nutzen mehrere Prognosefunktionen und sorgen für mehr Klarheit bei der Segmentierung. Das hilft Hotels dabei, Unwesentliches auszublenden und Wettbewerber zielsicher zu identifizieren.

Mit dem Wandel der Branche wird auch der Wettbewerb deutlich härter. Wenn Sie sich mithilfe bewährter Datenerkenntnisse ein Bild von der Konkurrenz machen, können Sie eine effektivere Strategie ausarbeiten.

## Vorteile von Revenue Management und Preisgestaltung in der Cloud – eine feine Auswahl

- Gleichzeitige, sofortige Software-Updates an mehreren Standorten
- Mobile- und Web-gestützte Zugänglichkeit – jederzeit und überall
- Hohe Verfügbarkeit
- Standortweite Sicherheit zur zentralen Überwachung und zum Schutz von Geschäftsdaten
- Niedrigere Betriebskosten

### Mit „Glass Box“-Lösungen die Entscheidungskontrolle behalten

Hochentwickelte Hotel-RM-Lösungen und Preisgestaltungstools sollten in der Lage sein, Aktualisierungen zu verwalten und gleichzeitig für Transparenz zu sorgen. Mit den richtigen Tools können Revenue Manager Trends untersuchen, die neuesten Änderungen einsehen und in Testszenarien durchspielen, wie sich Preisanpassungen auf die Ergebnisse auswirken würden. Durch die Befähigung von Revenue Managern erhält Ihr Unternehmen das Beste aus beiden Welten: intelligente Systeme, die Schnelligkeit und Präzision fördern, sowie versierte Revenue Manager mit der richtigen Erfahrung, um eine fundierte Strategie zu steuern.

### Transparenz, wo und wann immer sie benötigt wird

Cloud-Technologie und -Infrastruktur eröffnen Unternehmen zusammen mit dem wachsenden Einfluss der Mobilität den Zugriff auf wichtige Geschäftsdaten, die für ihre Agilität notwendig sind.

Wenn Führungskräfte im Home-Office, vor Ort oder unterwegs arbeiten, wird der unkomplizierte, orts- und zeitunabhängige Zugriff auf Umsatzzahlen zum handfesten Wettbewerbsvorteil.

## Mit dem Tempo des Wandels in den 2020er-Jahren und darüber hinaus Schritt halten

Die Hotellerie durchlebt einen rasanten Wandel. Zukunftsorientierte Hotels investieren in Plattformen für Revenue Management und Preisoptimierung, um von Machine Learning und Cloud-Technologie zu profitieren. Mit diesen Lösungen erhalten sie Aufschluss darüber, wer ihre Konkurrenten wirklich sind, können die effektivsten Vermarktungskanäle ausmachen und Technologie mit Fachwissen kombinieren, um Angebote am richtigen Ort, zur richtigen Zeit und den richtigen Interessenten zu präsentieren.

Welche anderen Faktoren ziehen die Branchenführer in Betracht? Welche Investitionen nehmen sie vor, um den heutigen Herausforderungen zu begegnen und die in den 2020er-Jahren bevorstehenden vorwegzunehmen? Wir haben ein umfassendes Informationspaket zusammengestellt, um einige Schlüsselbereiche zu skizzieren, die notwendig sind, um in einer neuen Ära des Gastgewerbes widerstandsfähig zu bleiben. Am besten gleich [herunterladen](#).

### EzRMS Revenue Software und Infor® Hospitality Price Optimizer (HPO)

- Dynamische, AI-basierte Algorithmen und automatisierte Funktionen
- Always-on-Funktionen verwalten Preisgestaltung, Prognosen und Gesamtstrategie rund um die Uhr
- Mobile-basierte Transparenz der stets aktuellen Datensicht
- Anwendbar auf eine Reihe von Räumlichkeiten wie Gästezimmer, Veranstaltungsräume und mehr
- Konzipiert für die Integration mit einer Vielzahl von wesentlichen Systemen, darunter Property Management Systeme (PMS), zentrale Reservierungssysteme (CRS) und Channel Manager (CM).

MEHR ERFAHREN 

Folgen Sie uns:    



Infor ist einer der weltweit führenden Anbieter von Business-Cloud-Software, die auf ausgewählte Branchen spezialisiert ist. Über 65.000 Unternehmen in mehr als 175 Ländern vertrauen auf die 17.000 Mitarbeiter von Infor, um ihre Geschäftsziele zu erreichen. Weitere Informationen finden sich unter [www.infor.de](http://www.infor.de).

Copyright© 2022 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. [www.infor.com](http://www.infor.com)

Infor (Deutschland) GmbH, Zollhof 11-15, 40221 Düsseldorf, [www.infor.de](http://www.infor.de)

INF-2365992-de-DE-0522-2