



Kostentransparenz

HotelPartner rechnet sich

Die Angebote an Beratung, Technologie und Dienstleistungen im Bereich Yield-Management für Hotels sind vielfältig und zahlreich. Deshalb macht es Ihnen HotelPartner leicht mit der umfassenden Lösung aus einer Hand, und dies zu einem fairen Preis.

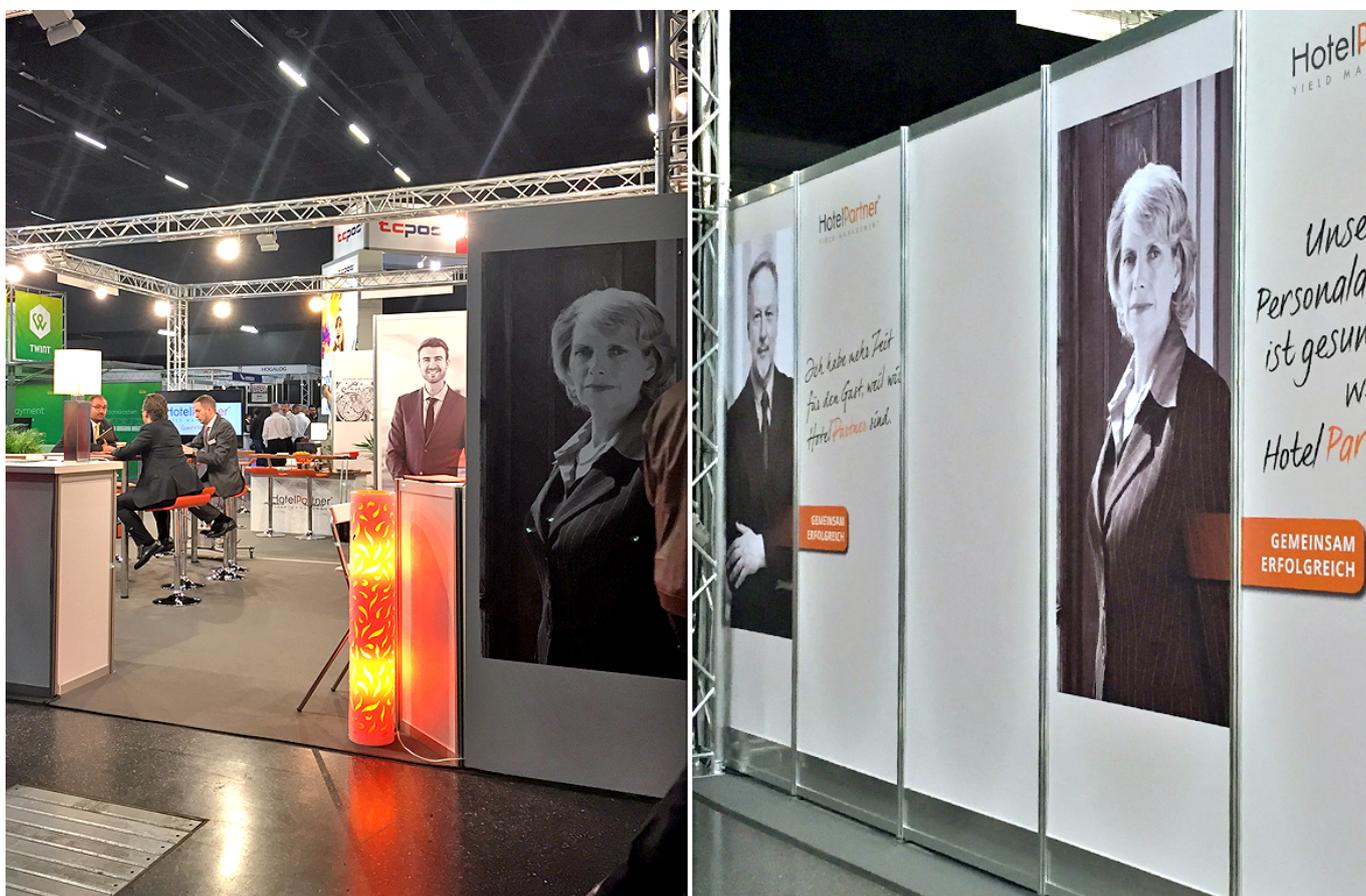
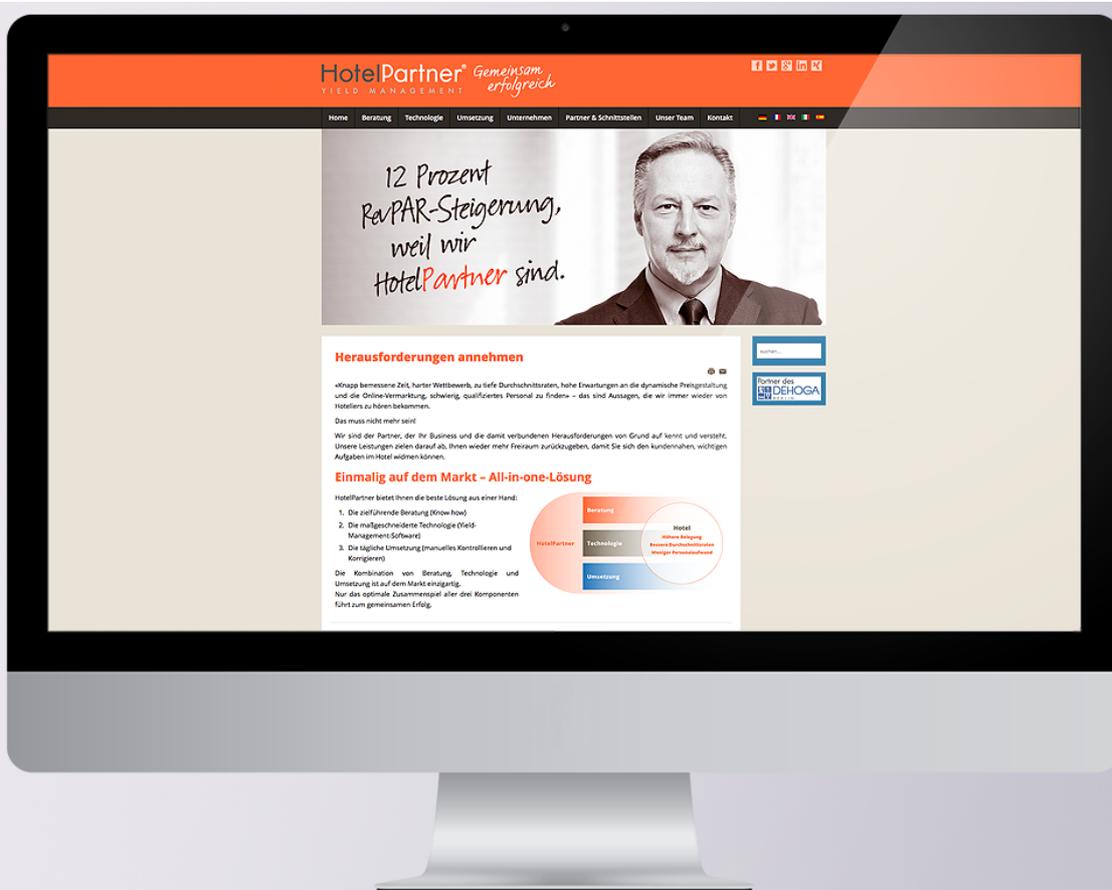
Die folgende Aufstellung zeigt einen Kostenvergleich zwischen konventionellen Lösungen und dem HotelPartner-Angebot, aufgeteilt in die drei notwendigen Komponenten des erfolgreichen Yield-Managements.

Übersicht in CHF		Konventionell		HotelPartner	
	Kostenzusammensetzung	ca. CHF	Erfolgsabhängiger Prozentsatz	ca. CHF	
Beratung (Know-how)	Beratungsmandat bei herkömmlichen Beratungsanbietern.	18 000-36 000	Fortlaufende Beratung ist im Prozentsatz enthalten.		Inklusive ✓
Technologie (Yield-Management-Software)	Entspricht den Lizenzkosten anerkannter Yield- und Revenue-Management-Systeme (RMS). Zusätzlich müssen Software-Lizenzen für Channel-Management, Rate-Shopping und Web-Booking-Engine einkalkuliert werden. Je nach Anspruch an die Systeme.	12 000-24 000	State-of-the-Art-Technologie ist im Prozentsatz enthalten.		Inklusive ✓
Tägliche Umsetzung (Kontrollieren und Korrigieren)	30-60% Lohnkosten für einen qualifizierten Revenue-Manager.	27 600-55 200	Umsetzung und Betreuung an 365 Tagen im Jahr ist im Prozentsatz enthalten.		Inklusive ✓
Jährliche Kosten	Minimale Variante Anspruchsvolle Variante	57 600 115 200	Je nach Destination, Größe und Erfolg des Hotels können die Kosten deutlich tiefer oder etwas höher ausfallen. Die Preisspanne entspricht den effektiven Kosten mittelgroßer Hotels in bekannten Destinationen/Städten.	18 000-36 000	



Kleines bis mittleres Hotel
Mittleres bis großes Hotel

Beratung, Technologie, Umsetzung, alles inklusive



HotelPartner Yield Management – gemeinsam erfolgreich

HotelPartner bietet eine einmalige All-in-one-Lösung zur dynamischen Preisgestaltung und Online-Vermarktung von Hotelzimmern an. Sie umfasst Beratung, Technologie und Umsetzung.

Nextforce hat den Brand neu positioniert und den visuellen Auftritt überarbeitet. Von der Imagebroschüre, Faktenblätter, Testimonials bis hin zur Webseite erscheint alles in einem einheitlichen Look.

Kunde: HotelPartner | Website-Programmierung: Karl & Karl, Hamburg | Druck: benecom GmbH

21.10.2013 19:34 von Mark Chapman (Kommentare: 0)