
ÜBERSICHT

/ REVENUE MANAGEMENT MODULE

Die Module bieten Ihnen die Möglichkeit nach Bedürfnissen und Marktentwicklung benötigte Unterstützung in Form von Manpower individuell einzukaufen. Auf jährlicher Basis entscheiden Sie, in welchen Disziplinen, die jeweiligen Experten der SHC Sie und Ihr Team unterstützen sollen. Die Spezialisten gliedern sich hierbei in Ihre bestehende Organisation ein und fungieren als Teil des Teams, unterstützend, beratend oder ausführend.

Sie entscheiden in welchem Umfang Sie den Experten einsetzen wollen:

BASIC:

Das Basic Modul richtet sich an Hotelbetriebe, welche Revenue Management Mitarbeiter im Betrieb haben, aber trotzdem gerne etwas Support sowie Monitoring wünschen. Das Modul beinhaltet pro Halbjahr ein Meeting vor Ort, um strategische Massnahmen zu definieren. Zusätzlich steht SHC für die Betriebe telefonisch oder per Mail als Support bei Revenue- und Distributions-spezifischen Fragen zur Seite. Ein Controlling wird monatlich ausgewertet, um die Performance des Betriebes zu überwachen.

COACHING

Auf Stufe Coaching wird das Revenue Management Team eng begleitet und gecoacht. Ein monatliches Meeting vor Ort wird genutzt, um das Revenue Management Team im Hotel weiterzubilden, eine Revenue Management Strategie in Zusammenarbeit mit dem Team aufzubauen, strategische Entscheidungen zu treffen sowie definierte Massnahmen umzusetzen. Im Coaching Modul führen die Hotel-Mitarbeiter die Massnahmen aus, unter enger Begleitung von SHC.

FULL SERVICE

Hotels, welche das Full Service Modul buchen, müssen sich im Revenue und Distributionsbereich um nichts mehr kümmern. Ein Revenue Team vor Ort ist nicht nötig und SHC führt das Revenue Management in Absprache und im Sinne der Strategie des Hotels selbständig aus.

Basic Modul Revenue Management

Das Basic Modul richtet sich an Hotelbetriebe, welche Revenue Management Mitarbeiter im Betrieb haben, aber trotzdem gerne professionellen Support sowie ein Monitoring wünschen. Das Modul beinhaltet pro Halbjahr ein Meeting vor Ort, um strategische Massnahmen zu definieren. Zusätzlich steht SHC für die Betriebe telefonisch oder per Mail als Support bei Revenue- und Distributions-spezifischen Fragen zur Seite. Ein vom Hotel auszufüllendes Reporting wird monatlich ausgewertet, um die Performance des Betriebes zu überwachen.

Das Basic Modul richtet sich an Betriebe mit folgender Ausgangslage

- ✓ Hotels mit einer soliden Revenue Management Struktur, welche bereits die nötigen Prozesse aufgebaut haben
- ✓ Mitarbeiter, welche Revenue Management Erfahrung und im Optimalfall auch eine Ausbildung haben, führen das Revenue Management im Betrieb aus
- ✓ Der Betrieb möchte diesen Mitarbeitern die Chance geben, sich fachlich weiterzuentwickeln
- ✓ Ein strukturiertes Monitoring im Revenue Management Bereich ist gewünscht
- ✓ Die bereits vorhandene Revenue Management Struktur soll auf einem professionellen Level fortgeführt und weiterentwickelt werden

Folgende Inhalte/Leistungen umfasst das Revenue Management Modul «BASIC»

- ✓ Halbjährliches Meeting vor Ort (Halbtag), um eine Auswertung des vergangenen Halbjahres zu machen, die Strategie für das kommende Halbjahr zu definieren sowie Mitarbeiter in spezifischen Revenue Management Bereichen zu schulen
- ✓ Monatliche Auswertung eines Reportings, welches vom Betrieb erstellt wird
- ✓ Telefonischer Support (nach Verfügbarkeit mit Rückruf innerhalb von einem Arbeitstag)
- ✓ Email-Support (Antwort innerhalb von 24h während Wochentagen)

Kosten

- ✓ CHF 5'000.- jährlich

Folgende Leistungen sind optional buchbar

- ✓ Zusätzlicher Tag vor Ort CHF 1'500.-
- ✓ Distributionstechnologie Package (Channel Manager und Buchungsmaske) inkl. Support CHF 500.-
- ✓ Teilnahme an Revenue Management spezifischen Weiterbildungen (Sonderkonditionen auf Anfrage)

Coaching Modul Revenue Management

Auf Stufe Coaching wird das Revenue Management Team eng begleitet und gecoacht. Ein monatliches Meeting vor Ort wird genutzt, um das Revenue Management Team im Hotel weiterzubilden, eine Revenue Management Strategie in Zusammenarbeit mit dem Team aufzubauen, strategische Entscheidungen zu treffen sowie definierte Massnahmen umzusetzen. Im Coaching Modul führen die Hotel-Mitarbeiter die Massnahmen aus, unter enger Begleitung von SHC.

Das Coaching Modul richtet sich an Betriebe mit folgender Ausgangslage

- ✓ Im Hotelbetrieb sind Mitarbeiter vorhanden, welche kein oder wenig Revenue Management Wissen mitbringen, aber motiviert sind, sich im Revenue und Distribution Bereich weiterzuentwickeln und Massnahmen umzusetzen
- ✓ Der Betrieb möchte intern eine Revenue Management Struktur aufbauen, um zukünftig selbständig auf einem hohen Level Revenue Management betreiben zu können
- ✓ Der Betrieb möchte seine Mitarbeiter im Revenue Management Bereich fortbilden und ihnen die Chance geben, die Struktur des Betriebes in enger Begleitung mit einem Experten zu optimieren
- ✓ Es wird ein professionelles Revenue Management Level angestrebt, dem Betrieb fehlt aber das Know-how, um dieses zu erreichen

Folgende Inhalte/Leistungen umfasst das Revenue Management Modul «BASIC»

- ✓ Monatliches Coachingmeeting vor Ort (halber Tag), um folgende Themenbereiche zu behandeln
 - Weiterbildung der Mitarbeiter
 - Aufbau einer Revenue Management Strategie
 - Aufbau neuer Zimmer- und Ratenstruktur
 - Aufbau Direktbucherstrategie
 - Aufbau Revenue Reporting
 - Preisgestaltung definieren
 - Aufbau neue Stammgästestrategie
 - Evaluieren und optimieren der Distributionsstrategie
 - Optional: Unterstützung bei der Evaluierung und Implementierung eines Revenue Management Systems
- ✓ Telefonischer Support (nach Verfügbarkeit mit Rückruf innerhalb von einem Arbeitstag)
- ✓ Email-Support (Antwort innerhalb von 24h während Wochentagen)
- ✓ Wöchentlicher 15-minütiger Revenue Call

Kosten

- ✓ CHF 2'000.- monatlich

Folgende Leistungen sind optional buchbar

- ✓ Zusätzlicher Tag vor Ort CHF 1'500.-
- ✓ Distributionstechnologie Package (Channel Manager und Buchungsmaske) inkl. Support CHF 400.-
- ✓ Teilnahme an Revenue Management spezifischen Weiterbildungen (Sonderkonditionen auf Anfrage)

Full Service Modul Revenue Management

Hotels, welche das Full Service Modul buchen, müssen sich im Revenue und Distributionsbereich um nichts mehr kümmern. Ein Revenue Team vor Ort ist nicht nötig und SHC führt das Revenue Management in Absprache und im Sinne der Strategie des Hotels selbständig aus.

Das Coaching Modul richtet sich an Betriebe mit folgender Ausgangslage

- ✓ Der Betrieb hat keine Kapazitäten, um Revenue Management Themen zu behandeln, möchte aber trotzdem im Bereich Revenue Management und Distribution optimal aufgestellt sein und von den maximalen Möglichkeiten profitieren
- ✓ Ein professionelles Level im Revenue und Distribution Bereich wird angestrebt

Folgende Inhalte/Leistungen umfasst das Revenue Management Modul «BASIC»

- ✓ Kickoff sowie Strategiemeeting vor Ort (1-2 Tage), um die Strategie sowie einen Massnahmenplan zu definieren
- ✓ Vierteljährliches Strategiemeeting vor Ort
- ✓ Aufbau und Implementierung einer Zimmer- und Ratenstruktur
- ✓ Aufbau und Implementierung einer Direktbucherstrategie
- ✓ Aufbau eines Revenue Management Prozesses inkl. Implementierung der optimalen Revenue Management Technologie
- ✓ Implementierung der Preise gemäss Strategie
- ✓ Überwachen und anpassen der Preise (3x wöchentlich)
- ✓ Überwachen und anpassen der Mindestaufenthalte (3x wöchentlich)
- ✓ Wöchentliches Revenue Reporting

Einschränkungen

- ✓ Abhängig vom PMS werden Preisänderungen sowie Anpassungen der Restriktionen von einem Mitarbeiter des Hotels gemacht werden müssen. Sollte ein Cloud PMS oder ein mit dem PMS per Schnittstelle verbundenes Revenue Management System verwendet werden, können die genannten Anpassungen von SHC vorgenommen werden.

Kosten

- ✓ CHF 5'000.- monatlich

Folgende Leistungen sind optional buchbar

- ✓ Distributionstechnologie Package (Channel Manager und Buchungsmaske) inkl. Implementierung CHF 200.-
- ✓ Teilnahme an Revenue Management spezifischen Weiterbildungen (Sonderkonditionen auf Anfrage)