

Intelligente Preisdynamik: Mit Angeboten Gewinn machen statt Draufzahlen mit Dumping

Utl.: Pricing für Profis beim ÖHV-Praktikerseminar am 29. September in Wien =

Wien (TP/OTS) - Die ÖHV bricht ein weiteres Mal die Lanze für durchdachtes Pricing, weil nur marktkonforme Strategien langfristig zum Erfolg führen. Beim ÖHV-Praktikerseminar in Wien zeigen Experten, wie das funktioniert.

Gedämpfte Konsumstimmung, zu viele Betten, niedrige Auslastung und heiße Preisschlachten verleiten so manchen Hotelier zum riskanten Spiel mit dem Preis. "Sind die Preise aber erst einmal gesenkt, kann es Jahre dauern, bis Sie ihr altes Preisniveau wieder erreichen", warnt Thomas Reisen Zahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH, vor sicheren Umsatz- und Ertragsverlusten. Im ÖHV-Praktikerseminar am 29. September in Wien erklären Experten die neuesten Entwicklungen und erarbeiten mit den Teilnehmern sofort umsetzbare Lösungen.

Mit Angeboten Gewinn machen statt draufzahlen

"Jede Aktion muss dem Hotelier einen Mehrwert bringen. Bei 50 Prozent Rabatt und mehr via holidaycheck-deals.com, groupon.at oder dealmyhotel sehe ich Mehrwert für den Gast und Verkäufer, aber nicht für den Hotelier: Kaum Upselling-Möglichkeiten, geringe Kundenbindung und Provisionen, die sich gewaschen haben", so Reisen Zahn. Bei den ÖHV-Praktikerseminaren lernen Hotelmanager hingegen, mit Angeboten Gewinne zu machen: "Nur wer den Preis laufend der Auslastung und der Marktsituation anpasst und die Angebote über den jeweils profitabelsten Vertriebskanal verkauft, erzielt das optimale Ergebnis."

Preisdynamik ja - aber nur nach oben!

Dr. Sophie Karmasin, Geschäftsführerin von Karmasin.Motivforschung, zeigt, wie wichtig der Preis für die Buchung wirklich ist. Darauf bauen die durchaus unkonventionellen Tipps von Technologieexpertin Bianca Spalteholz auf: Dynamische Preisgestaltung ja - aber nur nach oben! Wichtig sei, den richtigen Zeitpunkt für

Preiserhöhungen zu kennen: Weil es dann kein Zurück mehr geben darf:
"Schluss mit Last Minute!"

ÖHV-Praktikerseminar Preisgestaltung in der Hotellerie

Im ganztägigen Pricing-Seminar der ÖHV geht es darum, zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal den optimalen Preis durchzusetzen und so den Umsatz zu steigern. Es findet am 29. September 2011 im Hotel Courtyard by Marriott Wien Messe in Wien statt. Interessierte erhalten unter www.oehv.at/seminare bzw. bei Barbara Diallo-Strobl (01/533 09 52-12, seminare@oehv.at) weitere Informationen. Die Kosten betragen 280,- Euro für ÖHV-Mitglieder bzw. 360,- Euro für Nicht-Mitglieder.

ÖHV - seit 20 Jahren der Partner der Hotellerie für Weiterbildung

Das Branchen-Know-how der ÖHV fließt seit 20 Jahren in maßgeschneiderte Fortbildung von und für Profis. Mit Praktikerseminaren und Akademien für Lehrlinge, Abteilungsleiter und Unternehmer liefert die ÖHV für alle Ebenen den entscheidenden Wissensvorsprung durch aktuelle Themen und Praxiswissen. Kompakte Wissensvermittlung mit ausgesprochenem Praxisbezug durch die Besten ihres Faches und intensiver Erfahrungs- und Wissensaustausch unter Kollegen garantieren sofortige Umsetzbarkeit und dauerhaften Nutzen.

Weitere Pressemeldungen und Bildmaterial finden Sie unter
<http://www.oehv.at/presse>

Rückfragehinweis:

Thomas Reisenzahn
Geschäftsführer
Tel.: +43 (0)1 533 09 13
Fax: +43 (0)1 533 70 71
service@oehv.at
<http://www.oehv.at>

ÖHV TOURISTIK SERVICE GMBH
Schottenfeldgasse 23/6
A-1070 Wien
Tel.: +43 (0)1 533 09 52
Fax: +43 (0)1 405 25 84

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/5473/aom>

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0006 2011-08-30/15:36

301536 Aug 11

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20110830_TPT0006