

**Das
Revenue
& Sales
Angebot**

Regi^otels

You look after the guest,
we look after the rest



RegiÔtels hat es sich zur Aufgabe gemacht, unabhängige Hoteliers bei der Steigerung und Ausweitung ihrer Einnahmen und Umsätze zu unterstützen.

Bei großen Hotelketten gehört die Entwicklung einer Umsatz- und Verkaufsstrategie oft zu den grundlegenden Hotelstätigkeiten, während unabhängige Betriebe nicht unbedingt über die finanziellen und personellen Ressourcen für diese zusätzlichen, für den Erfolg eines Hotels so wichtigen, Funktionen verfügen.



Die Nutzung des Fachwissens von RegiÔtels im Bereich Umsatz und Verkauf ermöglicht es, diese kritischen Anforderungen täglich zu bewältigen. Dies beinhaltet eine enge Partnerschaft mit unseren Hotels, die auf Professionalität und Freundlichkeit basiert, um die besten nachhaltigen Ergebnisse für unsere Partner zu erzielen.

Onboarding Aufgaben



Der Start: Das Onboarding Meeting

Sammeln der erforderlichen Informationen und Daten des Hotels, der Zimmer und anderer Besonderheiten auch anhand von Erfahrungsberichten der Geschäftsleitung

Revenue Strategie & Management

- Erhalt des Zugangs zu Plattformen (einschließlich Channel Manager, Booking Engine, OTA-Plattformen)
- Vorbereitung einer Revenue-Management-Strategie
 - Analyse des Wettbewerbs
 - Analyse der historischen Ergebnisse
 - Bewertung von Paketen
 - Nachfragekalender
 - Überprüfung von Zusatzleistungen
 - Vorschläge zur Preisstruktur
- Aktualisierung/Einrichtung von Channel Manager & Booking Engine
- Übersetzung der IBE in bis zu 1 Sprache

Online Distribution & Vertrieb

- Erhalt des Zugangs zu OTA-Plattformen
- IBE- und OTA-Audit
- Ausarbeitung einer Online-Verkaufsstrategie, ggf. einschließlich:
 - Vorschläge für Online-Reisebüros
 - GDS-Vorschläge
 - Vorschläge von Online-Großhändlern
- Aktualisierung von Inhalt und Bildern OTA
- Google My Business-Überprüfung

Digitales Marketing

- Erhalten der Zugangsdaten für soziale Medien, Newsletter, Website, Google Tools:
 - Web-Audit (PDF)
 - Online Präsenz des Hotels
 - Bewertung der Hotel-Website
 - Social Media-Audit (PDF)
 - SEO-Audit der Website (PDF)
 - Überprüfung der sozialen Medien
 - Installation von Trackern auf der Website
- Integration/Einrichtung einer Buchungsmaschine auf der Webseite

Neue Website (optional)

- Erhalt der Zugangsdaten für die Domain-Plattform
 - Auswahl eines Website-Templates
 - Set-up der Webseite auf dem Server

Abschluss des Onboardings

- Nach Vorlage und Genehmigung der Strategie für die Verwaltung der Einnahmen folgt der Online-Vertrieb und die digitale Vermarktung

Kontinuierliche Aufgaben

Revenue-Strategie & -Management

- Umsetzung der genehmigten Preisstrategie
- Aktualisierung des bestehenden oder Einrichtung eines neuen Channel Managers und einer Buchungsmaschine (Inventar für 365 Tage wird vom Hotel verwaltet)
- Bis zu 10 Ratencodes
- Bis zu 10 Zimmerkategorien
- Bis zu 10 Pakete



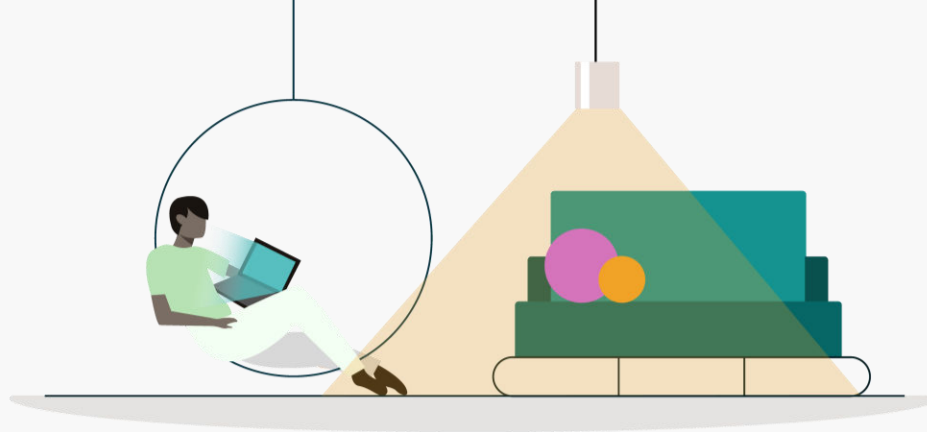
- Überprüfung und Aktualisierung des Channel Managers, der Buchungsmaschine und der OTAs
- Aktualisierung der Raten und Beschränkungen je nach Marktnachfrage im Channel Manager durch RM oder, falls gewünscht, Übermittlung von Empfehlungen durch RM an das Hotel
- Fortlaufende Aktualisierung der jährlichen Strategie
- Analyse des Buchungsverhaltens
- Regelmäßige Überprüfung der Ergebnisse für vergangene Daten, Tagesarten und Ereignisse
- Laufende Überprüfung der zukünftigen Saisonalität und Ereignisse
- Vierteljährliche Analyse und Berichterstattung
- Jährliche Überprüfungssitzung und Umsetzung der vereinbarten Strategie

Kontinuierliche Aufgaben

Online Distribution & Vertrieb

- Laufende Verbesserung der Online-Darstellung auf der Buchungsmaschine der Hotel-Website und OTAs (neue Bilder, neue Preise, neue Zimmertypen, neue Arrangements, neue Informationen über das Hotel und seine Ausstattung, neue Nachhaltigkeitsaspekte)
- Evaluierung weiterer OTAs in den für das Hotel wichtigsten Zielmärkten (Agoda, trip.com, Hotel Specials)
- Unterstützung bei Vertragsabschlüssen mit neuen OTAs (Verträge immer zwischen Hotel und OTA, RegiÔtels steht beratend und unterstützend zu Seite)
- Optimierung von bis zu 5 Profilen auf OTAs, Anbindung an den Channel Manager und kontinuierliche Aktualisierung
- Unterstützung beim Abschluss von neuen Online-Großhändlern (und anderen auf Anfrage) mit Verbindung zum Channel Manager (z.B. Hotelbeds)
- Flash-Sale-Vorschläge und Verbindungen (z.B. Teilnahme an Black Friday-Aktionen, Newsletter-Aktionen - auf Anfrage)
- Bewertung von GDS (Global Distribution System für Geschäftsreisen), Unterstützung beim Vertragsabschluss, Verbindung mit dem Channel Manager und Einrichtung von Tarifen





Empfohlene Add-ons

Website-Design und -Erstellung

Website-Design, Erstellung, Übersetzung
(drei Sprachen)

€ 3999, einmalig

Standard Website-Erstellung

Erstellung einer Website auf der Grundlage
einer Website-Vorlage (max. 5 Seiten und eine
zusätzliche Sprache)

€ 1999, einmalig

Online Gästemappe (Landing Page)

Einfache, einseitige Website in einer Sprache

€ 999, einmalig

Website-Management (Hosting + 3 Std. Änderungen an Inhalten)

- Hosting auf dem Server, Sicherheitsupdates,
monatliches Backup.
- 3 Std. Änderungen an Inhalten pro Monat
(Bilder, Veranstaltungen, Pakete usw.)

€ 299 pro Monat

Website-Management (nur Änderungen an Inhalten)

Änderungen an Inhalten (Bilder,
Veranstaltungen, Pakete, usw.)

€35 für 20 Minuten oder € 95 pro Stunde

Website-Hosting

einschließlich Sicherheitsupdates, monatliche
Backups

€ 49 pro Monat

Photoshooting

50 Fotos + Fotobearbeitung,
exklusive Reisekosten

€ 1399

Änderungen im CM/ IBE/ Verbindungen oder Extranet

€35 für 20 Minuten oder € 95 pro Stunde

SiteMinder-Produkte

Little Hotelier

Inklusive Front Office Manager, Channel Manager
und Booking Engine-Integration

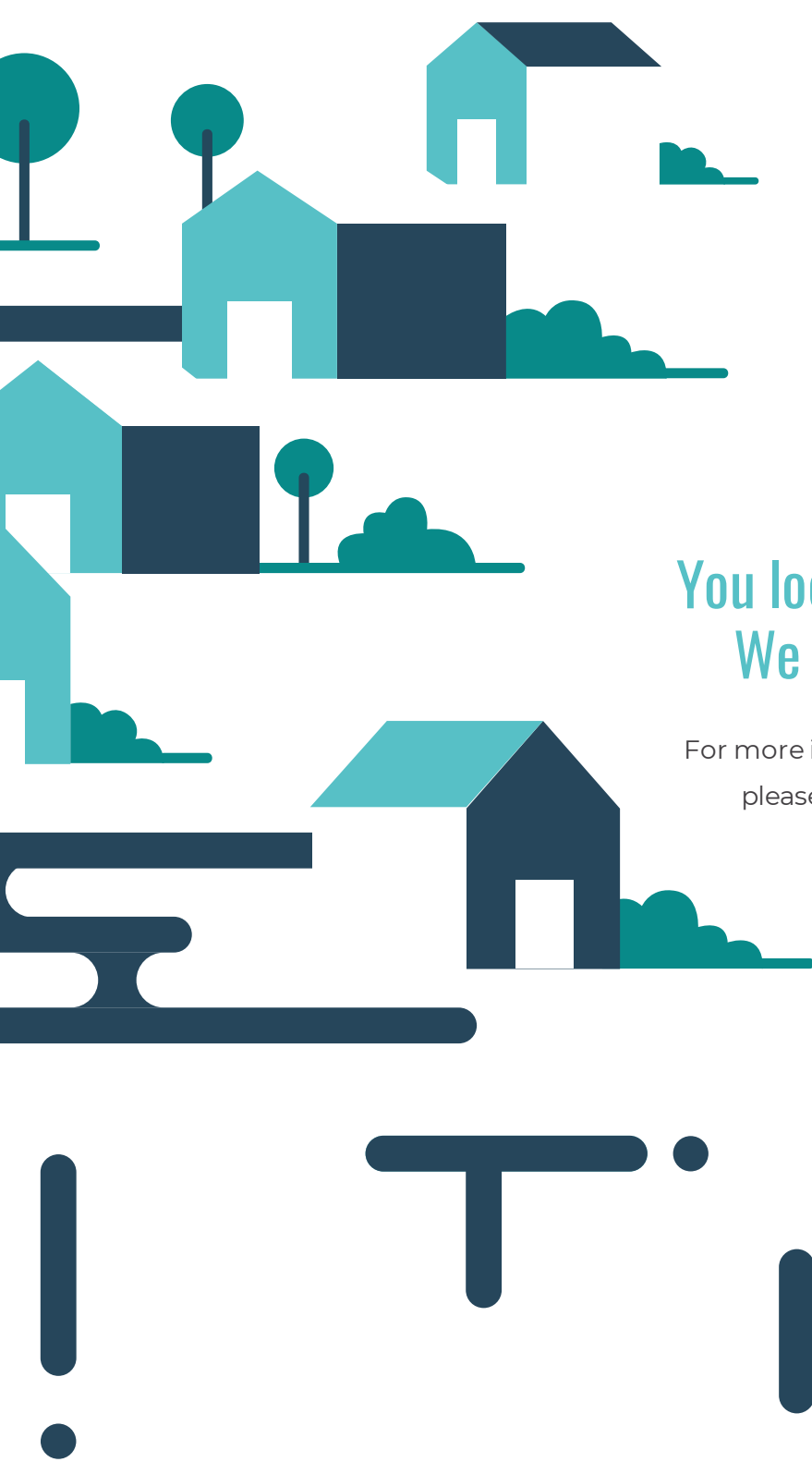
€ pro Monat

Little Hotelier-Einrichtungsgebühr einmalige Gebühr von €

SiteMinder - The Booking Button € pro Monat

SiteMinder CM + PMS-Integration € pro Monat

SiteMinder-Einrichtungsgebühr einmalige Gebühr von €



You look after the guest, We look after the rest

For more information or a tailored offer,
please contact info@regiotels.com

Regi^otels