

T&N
HOSPITALITY
ADVISORS

REVENUE MANAGEMENT

Dokumenteret kommerciel
optimering med målbar effekt.



PRODUKTER & SERVICEYDELSER



Hos TN Hospitality Advisors kombinerer vi mere end tre årtiers operationel erfaring fra hospitality-branchen med dyb kommerciel analyse.

Vores tilgang er faktabaseret, struktureret og konsekvent profitfokuseret.

Fokus er entydigt:

Dokumenteret kommerciel optimering med målbar effekt.

Vi leverer analyser, konkrete aktionsplaner, tydelig kommunikation og praktisk implementering i tæt samarbejde med jeres interne team.

Vi følger processen hele vejen – fra analyse til eksekvering.

01. POTENTIALEANALYSE
02. PRISSTRATEGI & DYNAMISK PRISMATRIX
03. STRATEGISK SPARRING PÅ LEDELSESNIVEAU
04. DATADOKUMENTATION FØR INVESTERINGER
05. LØBENDE REVENUE MANAGEMENT – ABONNEMENT
06. OUTSOURCING AF REVENUE MANAGEMENT – ABONNEMENT
07. SYSTEM- & DISTRIBUTIONSOPTIMERING

01. POTENTIALEANALYSE

PÅVISNING AF PROFIT- OG OMSÆTNINGSPOTENTIALE

Vi identificerer indtjeningspotentiale gennem analyse af:

- Historisk performance
- Kapacitetsudnyttelse
- Prisstruktur og segmentfordeling
- Distributionskanaler
- Yield performance

DU MODTAGER:

- Dokumenteret optimeringspotentiale
- Identifikation af tabt omsætning
- Konkrete handlingspunkter
- Prioriteret implementeringsplan

FORMÅL:

At identificere indtjeningspotentiale og skabe et solidt, databaseret beslutningsgrundlag.

PRIS:

25.000 - 49.000 kr. afhængig af produktkompleksitet og datavaliditet. Årlig, kvartårlig, månedlig påvisning af optimeringspotentiale for kommende periode.

02. PRISSTRATEGI & DYNAMISK PRISMATRIX

Vi udvikler en kommerciel prisstruktur, der sikrer strategisk, fleksibel og efterspørgselsbaseret prissætning:

- Dynamisk prismatrix
- Segmenttilpassede pakkeprodukter
- Opholds- og prisrestriktioner
- Efterspørgselsbaseret prisstyring

FORMÅL:

At sikre optimal prispositionering og maksimal revenue performance.

RESULTAT:

Den rette pris – til den rette gæst – på det rette tidspunkt.

PRIS:

Fra 20.000 kr. – afhængig af produktkompleksitet.

03. STRATEGISK SPARRING PÅ LEDELSESNIVEAU

Vi indgår som kommerciel sparringspartner i centrale beslutningsprocesser, herunder:

- Prissætning og repositionering
- Markedsføring mod nye målgrupper
- Organisations- og kapacitetsbeslutninger
- Kanalvalg og distributionsstrategi

VORES ROLLE:

At sikre, at strategiske beslutninger træffes på dokumenteret og økonomisk forsvarligt grundlag.

FORMÅL:

At skabe databaseret beslutninger, ledelse og en klar kommerciel retning.

PRIS:

Time & pakkepriser.

04. DATADOKUMENTATION FØR INVESTERINGER

Før større strategiske beslutninger udarbejder vi dokumentation ved:

- Kapacitetsudvidelse
- Koncept- eller markedsændringer
- Segmentforskydninger
- Strategiske investeringer
- Ændringer i prissætning
- Markedsføring mod nye målgrupper

FORMÅL:

At minimere risiko og sikre maksimal kapitalforrentning.

PRIS:

Time & pakkepriser.

05. LØBENDE REVENUE MANAGEMENT – ABONNEMENT

Abonnementet sikrer løbende drift, systemkontrol og performanceovervågning:

- Monitorering af yield management
- Identifikation af fejl og optimeringsmuligheder
- Overvågning af distributionsperformance
- Vedligeholdelse af systemopsætninger
- Løbende opdatering og optimering
- Support på PMS, CMS, RMS, OBE, OTA og GDS

FOKUS:

Stabil drift og kontinuerlig performanceoptimering.

PRIS:

Fra 20.000 kr. md. – afhængig af produktkompleksitet.

06. OUTSOURCING AF REVENUE MANAGEMENT – ABONNEMENT

EKSTERN REVENUE MANAGER

Abonnementet sikrer løbende drift, systemkontrol og performanceovervågning:

- Aktiv og dynamisk prissætning
- Løbende markedsovervågning
- Konkurrentanalyse
- Efterspørgselsbaseret prisjustering
- Proaktiv optimering på tværs af salgskanaler
- Analyse af historisk performance-data
- Løbende optimering i PMS, CMS, RMS, OBE, OTA og GDS

POSITIONERING:

En ekstern, erfaren Revenue Manager – uden fastansættelse.

FOKUS:

Proaktiv, markedsstyret og profitmaksimerende revenue management.

PRIS:

Fra 30.000 kr. md. – afhængig af produktkompleksitet.

07. SYSTEM- & DISTRIBUTIONSOPTIMERING

Systemer skaber først værdi, når de er korrekt konfigureret og kommercielt styret. Vi optimerer og implementerer:

- Property Management System (PMS)
- Channel Manager (CMS)
- Revenue Management System (RMS)
- Online Booking Engine (OBE)
- OTAs og GDS

FORMÅL:

At sikre optimal distribution, korrekt dataflow og maksimal synlighed på markedet.

PRIS:

Time & pakkepriser.



VORES TILGANG



Hos TN Hospitality Advisors er fokus entydigt: Dokumenteret kommerciel optimering med målbar effekt.

EKSEMPEL:

01. POTENTIALEANALYSE

Hotel med 50 værelser, 3 lokaler og restaurant

Samlet profitoptimeringspotentiale: 8.300.000 kr. for det kommende år

A

VÆRELSE – PRISPOTENTIALE VED HØJ BELÆGNING

Konstatering: Udvalgte dage har maksimal belægning, men mellemniveau-priser.

Påvist potentiale: 1.000.000 kr. ved en prisforøgelse på 200 kr. på 100 dage × 50 værelser.

Forventning: Belægningen forventes uændret eller at 10% sælges uden 200 kr. i merpris.

Anbefalet handling: Hæv prisen med 200 kr. på disse dage – uanset nuværende belægning. Sælg på kategoriniveau uden opgradering.

B

LOKALER – DELTAGERANTAL OG KAPACITETSUDNYTTELSE

Konstatering: Lavt deltagerantal på dage med høj lokaleefterspørgsel.

Påvist potentiale: 1.875.000 kr. ved 100 dage × 25 deltagere × 750 kr.

Anbefalet handling: Indfør minimumsdeltagerantal eller merpriskompensation for disse dage.

C

RESTAURANT – EFTERSPØRGSELSBASERET PRISDIFFERENTIERING

Konstatering: Samme dækningsbidrag pr. gæst alle dage – uanset efterspørgsel.

Påvist potentiale: 500.000 kr. ved 100 dage × 50 gæster × 100 kr.

Anbefalet handling: Tilpas produktudbud og priser efter efterspørgselsmønstre.

D

VÆRELSER – UDNYTTELSE AF LAVESTE KATEGORI

Konstatering: Maksimal belægning på laveste værelseskategori, men minimumspriser.

Påvist potentiale: 1.125.000 kr. ved 10 værelser × 750 kr. × 150 dage.

Forventning: Mulighed for 10 ekstra solgte værelser pr. dag.

Anbefalet handling: Reducér prisforskelle mellem kategorier rettidigt for at udnytte betalingsvilighed og efterspørgsel.

E

LOKALER – PRISSTRATEGI VED SPIDSBELASTNING

Konstatering: Størst efterspørgsel på specifikke ugedage, men samme prisniveau som øvrige dage.

Påvist potentiale: 1.500.000 kr. ved 100 dage × 75 deltagere × 200 kr. merpris.

Anbefalet handling: Forecast perioder med forventet maksimal efterspørgsel og justér priser.

F

VÆRELSER – BUREAU- OG FIRMAKUNDER

Konstatering: Lavprisovernatninger i perioder med maksimal efterspørgsel, solgt til bureauer/firmakunder.

Påvist potentiale: 300.000 kr. ved 10 kunder × 75 overnatninger × 400 kr. merpris.

Forventning: Samarbejde kan fortsætte med fx lavere priser i lavsæson.

Anbefalet handling: Revurder samarbejder, der kun udnytter højsæson. Differentier pris aftaler efter sæson og efterspørgsel.

G

VÆRELSER – OPGRADERINGER UDEN BEREGNING

Konstatering: Opgraderinger gives uden merpris.

Påvist potentiale: 500.000 kr. ved 10 opgraderinger × 200 dage × 250 kr.

Forventning: Endnu flere opgraderinger forventes efterhånden som teamet trænes i konceptet.

Anbefalet handling: Etabler klare opgraderingsregler og merprisstrategi.

H

VÆRELSER – OPHOLDSLÆNGDE OG RESTRIKTIONER

Konstatering: Der forekommer opholdslængde-huller med uudnyttet kapacitet.

Påvist potentiale: 1.500.000 kr. ved 100 dage × 20 værelser × 750 kr.

Anbefalet handling: Indfør restriktioner for opholdslængde. Luk for ankomst og afrejse på udvalgte dage for at optimere flow.

SAMLET KONKLUSION

Hotelllets samlede profitoptimeringspotentiale for det kommende år vurderes til: 8.300.000 kr.

Omkostning ved implementering af de beskrevne prisstrategier og kapacitetsstyrings-tiltag vil være afhængig af interne kompetence og forståelse for indtægtsstyring/Revenue Management.

Kontakt

TN Hospitality Advisors tilbyder rådgivning på et højt og meget fortroligt niveau til en omfattende kunde portefølje som i dag omfatter investorer og operatører, mæglere, developere, kapitalfonde, ejendomsadministratorer, banker, forsikringselskaber og pensionskasser samt ledende aktører inden for retail, service, transport og turisme samt den offentlige sektor.



Kaare Kjerrumgaard | Revenue Management

Kaare.Kjerrumgaard@tnhospitalityadvisors.com

+45 40 94 49 44



T&N
HOSPITALITY
ADVISORS