

Checkliste: Preispolitik in der Hotellerie

- Auf welchem Niveau ist mein Hotel angesiedelt?
 - Sternekategorie?
- Welchem Betriebstypus bin ich zuzuordnen?
 - Business?
 - Leisure?
 - MICE?
 - etc.?
- Welche Konzeptmerkmale weise ich auf und welche Dienstleistungsqualität biete ich an?
- An welchem Standort befinde ich mich?
 - Messemetropole?
 - Kulturmetropole?
 - Mittel- oder Kleinstadt?
 - anerkannte Erholungsregion?
 - A-, B- oder C-Standort?
 - etc.?
- Welche mengenmäßige und qualitative natürliche Beherbergungsnachfrage herrscht am direkten Standort vor? Welche Chancen besitzt mein Betrieb zu Akquisition einer eigenen, abgeleiteten Beherbergungsnachfrage?
- Welches sind meine Primärzielgruppen und wie sehen deren Buchungs- und Ausgabeverhalten sowie deren Anforderungsprofil aus?
- Welche Mitbewerbersituation herrscht am Standort vor? Wer sind meine direkten Mitbewerber? Auf welchem Preisniveau sind diese positioniert und welche Preispolitik verfolgen diese?
- Wie grenze ich mich positiv von diesen Mitbewerbern ab? Verfüge ich über ein ausreichend starkes Profikonzert, um eine vom Wettbewerb unabhängige Preispolitik umzusetzen?
- Kann ich über mein Preisniveau beim Gast ein positives Preis-/Leistungsgefühl erzielen?
- Kann ich über das gewählte Preisniveau ausreichende Deckungsbeiträge erzielen?

Führen Sie eine SWOT-Analyse durch, damit Sie die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Gefahren Ihres Betriebes im Detail kennenlernen und hierüber ein Selbstbewusstsein für Ihre Preispolitik erlangen.