

# Inhalt

**Vorwort — V**

**Prolog — 1**

**1 Kennzahlen — 2**

- 1.1 Grundlagen — 2
- 1.2 Übernachtungsrate, Belegung und RevPAU — 6
- 1.3 Interpretation von Kennzahlen — 14
- 1.4 Aufenthaltsdauer, Belegungsfaktor und Vorausbuchungsfrist — 21

**2 Segmentierung und Distribution — 31**

- 2.1 Differenzierung von Kundengruppen — 31
- 2.2 Definition von Segmenten — 33
- 2.3 Distribution — 38

**3 Yield Management — 42**

- 3.1 Preisfindung — 42
- 3.2 Preisdifferenzierung — 49
- 3.3 Steuerung über den Preis — 57
- 3.4 Steuerung über die Verfügbarkeit — 64
- 3.5 Steuerung nach Segmenten — 70
- 3.6 Steuerung nach Buchungskanälen — 72

**4 Forecast und Budget — 80**

- 4.1 Nachfragekalender als Grundlage — 80
- 4.2 Planung der Raten — 85
- 4.3 Planung der Umsätze — 88
- 4.4 Pick Up — 93
- 4.5 Forecast — 97

**5 Revenue Management für mehrere Immobilien — 101**

- 5.1 Eigentümer-Beziehungen — 101
- 5.2 Revenue Management im Agenturbetrieb — 108
- 5.3 Revenue-Management-Systeme — 118

**Epilog — 121**

**Abbildungsverzeichnis — 123**

**Tabellenverzeichnis — 124**

**Register — 125**