



# RACCOONREV

## DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

RaccoonRev ist ein Softwaretool, das die Booking.com-Preise Ihrer Konkurrenten überwacht und vergleicht. Dabei können Sie eigene Preisregeln einrichten, die sich auf Ihr Compset beziehen, um Ihren wichtigsten Mitbewerbern immer eine Nasenlänge voraus zu sein.

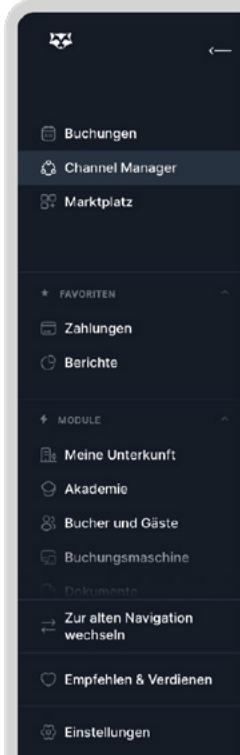
Mit RaccoonRev verschaffen Sie sich Erkenntnisse zu Ihrer Konkurrenz und können eine attraktive Preisstrategie für Ihre Gäste entwickeln. Das steigert Ihre Auslastung und Ihren Umsatz je verfügbarem Zimmer (RevPAR). RoomRaccoon-Kunden, die zwei oder mehr Preisregeln eingerichtet haben, verzeichnen im Durchschnitt einen 14% höheren RevPAR.

### DASHBOARD

## Das Compset (Competitive Set)

Ihre drei Hauptwettbewerber bilden Ihr Compset. Deren Tarife und Auslastungen der nächsten 30 Tage meldet Ihnen das RaccoonRev-Dashboard täglich, was Ihnen einen guten Überblick über Ihren Markt verschafft. Die Daten werden jeden Morgen aktualisiert. Preissenkungen und -steigerungen sind in verschiedenen Farbtönen visualisiert.

Ihre Unterkunft konkurriert permanent mit anderen Häusern an Ihrem Standort um Buchungen. Für Ihre Umsatzstrategie ist die Wettbewerberanalyse also essenziell.



# Erkenntnisse stets zur Hand

Wettbewerber: Striped Tail Boutique Hotel

## Wettbewerber-Zimmerkategorien

Ob Durchschnittspreis oder Verfügbarkeit je Zimmerkategorie: Lernen Sie die Angebote Ihrer Wettbewerber kennen.

**Striped Tail Boutique Hotel**

Min:	€ 84,00
Durchschnitt:	€ 148,85
Max:	€ 214,00

---

Verfügbarkeit: 52 / 68 (76.47%)

Striped Tail Bou... € 149

## Wettbewerberpreise und -auslastung

Behalten Sie die Preisspannen und Verfügbarkeiten Ihrer Wettbewerber stets im Blick.

Yield

Mi 12 Jul Do 20 Jul

**Striped Tail Boutique Hotel**

Deluxe Double Room:	€ 104,00
Standard Twin Room:	€ 84,00
Suite:	€ 159,00
Deluxe Double Room with Bath:	€ 169,00 (Ausverkauft)

---

Durchschnittspreis: € 129,00

+2% 0% +14% +4% -3% -3% -13% +2% +2% +2% -0% 0%

## Wie Sie Ihr Compset wählen:

### 6 wesentliche Aspekte

Mit RaccoonRev behalten Sie Ihre drei wichtigsten Wettbewerber anhand der Booking.com-Einträge bequem im Blick. Damit Sie deren Preise und Auslastungen verfolgen können, müssen sie also auf dem Buchungsportal gelistet sein. Für die Compset-Auswahl empfehlen sich die folgenden Aspekte als Richtschnur:



#### Standort

Wo befinden sich Ihre Wettbewerber? Nähe zu Ihrem Haus spricht für Konkurrenz um dieselben potenziellen Gäste.



#### Hotelsterne

Ihre eigene Bewertung sollte derjenigen ihrer Konkurrenten gleichen, da diese somit als gleichwertig wahrgenommen werden. Die Kosten, Annehmlichkeiten und Ausstattungen von Drei- und Fünf-Sterne-Hotels unterscheiden sich schließlich.



#### Preise

Ihre Preispunkte und durchschnittlichen Tagespreise sollten denen Ihrer Mitbewerber entsprechen. Würden Ihre Zahlen deutlich von denen Ihrer Konkurrenz abweichen, wäre dies für Ihre Preisstrategie ein Nachteil.



## Zimmerarten

Potenzielle Gäste vergleichen Unterkünfte mit ähnlichen Zimmerkategorien und Annehmlichkeiten, etwa gute Kaffeemaschinen oder Streamingdienst-Zugang. Ein Beispiel: Bieten Sie eine Hochzeitssuite an, lohnt es sich, Ihr Haus mit Unterkünften zu vergleichen, die ebenfalls über Hochzeits- oder Flitterwochensuiten verfügen.



## Ausstattungen des Hauses

Die Ausstattung Ihrer Unterkunft spricht gewiss ein bestimmtes Segment von Reisenden an. Konferenzsaal und Fitnesscenter locken vor allem Geschäftsreisende, während Privatreisende oder Familien eher einen Swimmingpool bzw. Spielmöglichkeiten wünschen. Mit solchen Angeboten sprechen auch Ihre größten Konkurrenten die gleichen Kundensegmente an.

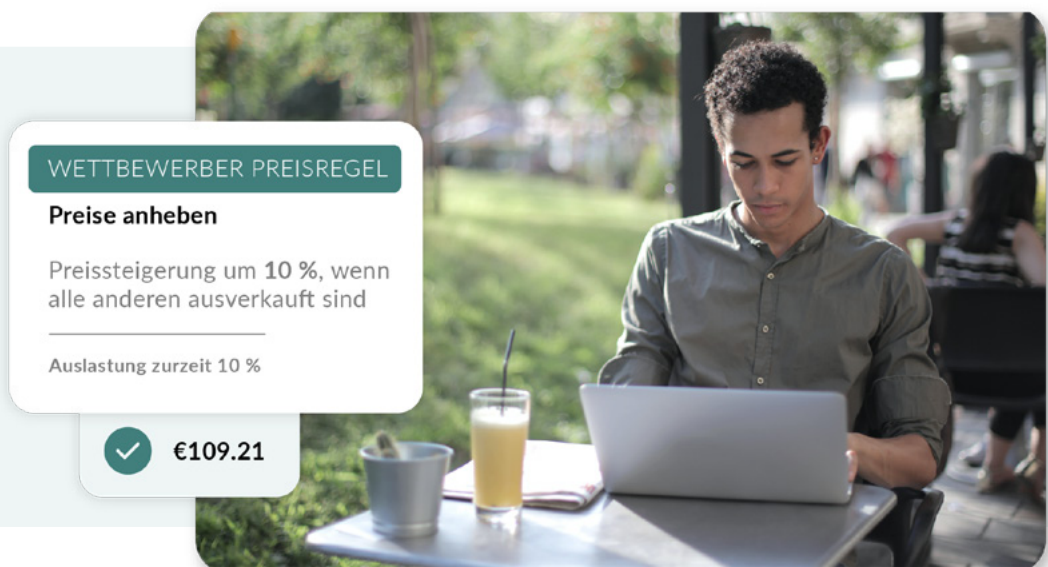


## Art der Unterkunft

Bedenken Sie für Ihre Gegenüberstellung auf jeden Fall ähnliche Unterkünfte in Ihrer Nähe. Wenn Sie nicht Äpfel mit Birnen vergleichen, können Sie sicher sein, dass Ihre Preisstrategie sich mit der Ihrer Wettbewerber messen kann.

## Gewinnende Preisregeln

Mit dem Tool erhalten Sie auch die Möglichkeit, Compset-spezifische Preisregeln einzurichten. Diese exklusive Komponente greift mit dem RoomRaccoon-Yield-Manager ineinander, der Ihre Preise bei Veränderungen in Ihrem Compset dynamisch verändert.



## Wie Sie gewinnende Preisregeln nutzen

Compset-basierte Preisregeln sind so gestaltet, dass das System auf Veränderungen bei den Konkurrenten unmittelbar reagiert. Kommt es also zu einer Veränderung der Verfügbarkeiten oder Preise, so passt das System Ihre Preise um den von Ihnen vorgegebenen Prozentsatz nach oben oder unten an. Dies geschieht automatisch.



**Gut zu wissen:** Bei RoomRaccoon-Nutzern, die zwei oder mehr Preisregeln eingerichtet haben, ist der RevPAR im Schnitt um 14% gestiegen.

# Strategische Tipps, wie Sie mit RoomRaccoon und smarten Preisregeln zu mehr Buchungen und einem höheren RevPAR kommen

## ✓ Compset-Preisregel 1

Richten Sie eine Preisregel ein, die Ihre Preise steigen lässt, wenn einer der ausgewählten Wettbewerber oder aber alle ausgebucht sind.

**Verfügbarkeit ?**

Ausgebucht Leer  
 0% 100% Pro Kategor ▼

---

**Zeitspanne vor der Anreise ?**

Minimum Maximum  
 0 52 Wochen (7) ▼ +1 Tag ☐ ⓘ

---

**Konkurrenz ?**

<b>Verfügbarkeit</b> <input type="radio"/> Inaktiv <input checked="" type="radio"/> Ein Mitbewerber ist ausgebucht	<b>Tarif</b> <input type="radio"/> Inaktiv <input checked="" type="radio"/> Durchschnittspreis steigt
--	---

## ✓ Compset-Preisregel 2

Richten Sie eine Preisregel ein, die Ihre Preise steigen lässt, wenn bei einem der ausgewählten Wettbewerber oder auch bei allen die Preise steigen.

**Konkurrenz ?**

<b>Verfügbarkeit</b> <input type="radio"/> Inaktiv <input type="radio"/> Ein Mitbewerber ist ausgebucht <input type="radio"/> Alle Mitbewerber sind ausgebucht <input checked="" type="radio"/> Kategorie ausverkauft	<b>Tarif</b> <input type="radio"/> Inaktiv <input checked="" type="radio"/> Durchschnittspreis steigt <input type="radio"/> Durchschnittspreis sinkt
---	---

<b>Striped Tail Boutique Hotel</b> <input type="checkbox"/> Deluxe Double Room (premium 2p) <input type="checkbox"/> Family Room (family 4p) <input type="checkbox"/> Standard Twin Room (standard 2p) <input type="checkbox"/> Superior Twin Room with Sauna (premium 2p) <input type="checkbox"/> Suite (suite 2p) <input type="checkbox"/> Deluxe Double Room with Bath	<b>Little Paws Hotel</b> <input type="checkbox"/> Double Room (standard 2p) <input type="checkbox"/> Large Double Room (standard 2p) <b>Masked Eyes Beds &amp; Kitchen</b> <input type="checkbox"/> Deluxe King Room (premium 2p) <input type="checkbox"/> Deluxe Twin Room (premium 2p) <input type="checkbox"/> Deluxe Double Room (premium 2p)
--	---

## ✓ Compset-Preisregel 3

Richten Sie eine Preisregel ein, nach der Ihre Preise steigen, wenn bestimmte Zimmerkategorien Ihrer ausgewählten Mitbewerber nicht länger verfügbar sind.

# Parameter der Preisregeln

Um Ihren Umsatz zu steigern bzw. Ihre Preisstrategie entsprechend zuzuschneiden, sollten Sie beim Erstellen von Preisregeln verschiedene Parameter berücksichtigen. Damit haben Sie selbst in der Hand, wie Ihre Preisregeln funktionieren.

## Verfügbarkeit

Setzen Sie Ihre Preise je nach Ihrer Verfügbarkeit rauf oder runter.

Verfügbarkeit ?

Ausgebucht Leer

0% 100% Pro Kategor ▼

Zeitspanne vor der Anreise ?

## Tage bis zur Anreise

Heben oder senken Sie Ihre Preise abhängig davon, wie lang die Vorlaufzeit der Buchung ist.

Was sollte angepasst werden?

Rabatt / Zuschlag ?

+20%  Stop sell ?

## Senken oder anheben

Legen Sie den Prozentsatz für die Preissteigerungen oder -senkungen fest.

## Wettbewerber

Schöpfen Sie diese Parameter aus, um Ihre Preissteigerungen oder -senkungen im Einklang mit Veränderungen bei Ihren Wettbewerbern zu steuern.

Konkurrenz ?

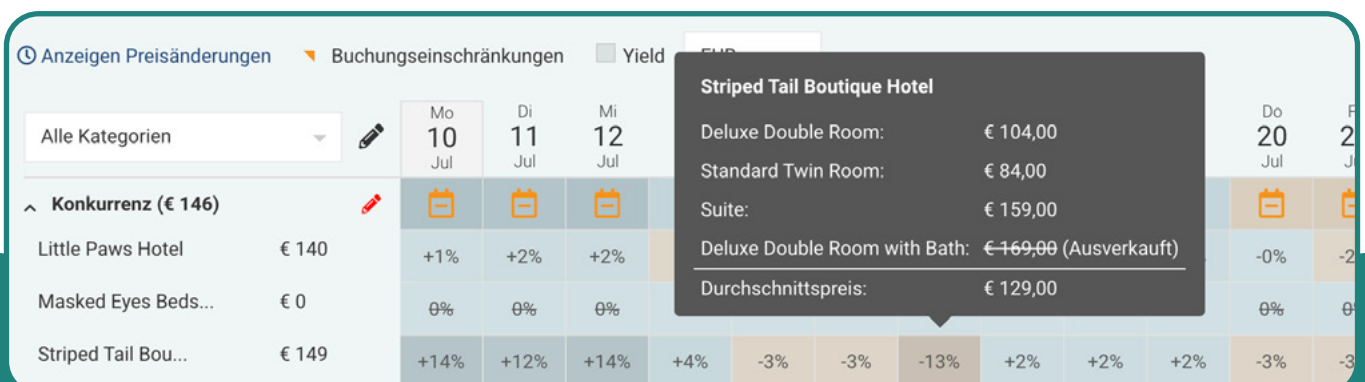
<b>Verfügbarkeit</b>	<b>Tarif</b>
<input type="radio"/> Inaktiv	<input type="radio"/> Inaktiv
<input type="radio"/> Ein Mitbewerber ist ausgebucht	<input checked="" type="radio"/> Durchschnittspreis steigt
<input type="radio"/> Alle Mitbewerber sind ausgebucht	<input type="radio"/> Durchschnittspreis sinkt
<input checked="" type="radio"/> Kategorie ausverkauft	

<b>Striped Tail Boutique Hotel</b>	<b>Little Paws Hotel</b>
<input type="checkbox"/> Deluxe Double Room (premium 2p)	<input type="checkbox"/> Double Room (standard 2p)
<input type="checkbox"/> Family Room (family 4p)	<input type="checkbox"/> Large Double Room

## RaccoonRev in Aktion

Jordan Phelps verantwortet das Revenue-Management im Brisby Hotel. Mit der Vorgabe, den Gewinn der Unterkunft zu steigern, nutzt er nun RaccoonRev. Damit überwacht er die Aktivitäten dreier Wettbewerber, die in der Nähe ansässig sind: Striped Tail Boutique Hotel, Little Paws Hotels und Masked Eyes Beds and Kitchen.

Das RaccoonRev-Dashboard zeigt an: Das Striped Tail Boutique Hotel ist für das Deluxe-Doppelzimmer mit Bad ausverkauft. Davon kann das Brisby Hotel finanziell profitieren: Dass Reisende weniger Auswahl haben, ist für Jordan Phelps die Gunst der Stunde, mit einer Preisregel die Preise für vergleichbare Zimmer im Brisby Hotel hochzusetzen.



**Sie möchten nur zu gern Ihren Umsatz steigern? Dann ist RaccoonRev genau das richtige Upgrade für Sie. Kontaktieren Sie unser Team, das Ihnen bei der Einrichtung gern mit Rat und Tat zur Seite steht.**

**Sie nutzen RoomRaccoon bisher gar nicht? Ihre Demo – kostenlos und persönlich.**