

Erfolgsgeschichten

#schaffenwir



© privat

Innovation

Volles Haus, bessere Umsätze

Martin Findner, REV'n'YOU e.U.

Martin Findner optimiert mit REV'n'YOU die Erträge von Hotels und macht Hoteliers damit glücklicher. Viele wundervolle Jahre haben wir in der österreichischen Hotellerie gearbeitet – immer angestellt. Und immer so gearbeitet, als wär's der eigene Betrieb. Es hat sich gelohnt: Wir haben gelernt, wie man ein Hotel zu Umsatzrekorden führt, das Qualitätsmanagement perfektioniert und ein "Revenue Management" entwickelt, das von Betrieben und Mitbewerbern bewundert wurde. 2018 war es dann soweit: Wir haben gekündigt und unser Unternehmen gegründet. Mit unserem individuell angepassten „Outsourced Revenue Management“ bieten wir Beherbergungsbetrieben hochwertige, kosteneffiziente Leistungen in Beratung und Umsetzung.

"Wir haben unsere gelebte Leidenschaft zu unserer eigenen Berufung gemacht: WIR MACHEN GLÜCKLICHE HOTELIERS!"

Als unabhängige Hotelbegleiter beraten wir Hotels und bieten kleinen Häusern ebenso wie Ketten den leistbaren Zugang zu professionellem „Revenue Management“. Damit liefern wir häufig den entscheidenden Wettbewerbsvorteil, vor allem für Privathotels. Denn obwohl privat geführte Hotels 60 Prozent der Zimmer stellen, machen sie weniger als 50 Prozent des

Gesamtumsatzes. Der Hauptgrund für dieses Ungleichgewicht: die höheren Durchschnittsraten der Markenhotels, geringe Kenntnisse im "Revenue Management" und fehlendes Know-how beim Online-Vertrieb. Wir sehen unsere Aufgabe als Gesamtkunstwerk das wir gemeinsam mit dem Hotelier erarbeiten. Vorgefertigte Gesamtpakete mit undurchschaubarem Leistungsumfang gibt es bei uns nicht, wir richten uns nach dem Bedarf und den Möglichkeiten unserer Kunden. Für uns bedeutet "Revenue Management", Mängel nach einer Eigenanalyse und der Analyse des tatsächlichen Mitbewerbs mit geringstem Aufwand zu beheben und die Schwächen der Mitbewerber zu den eigenen Stärken zu machen. Ist diese Arbeit getan, erobert man die eigene Preishoheit zurück und kann selbst bestimmen, welche Rate man verlangen kann, ohne sich von Preis-Minimierern unter Druck setzen zu lassen. www.revnyou.at
Online seit 08.11.2019 (Aktualisiert: 14.10.2022)