



# Dynamic Pricing



# Erfolgreicher mit dynamischen Preisen

Sichere dir höhere Umsätze und eine bessere Auslastung dank dynamischer Preise!

## Individuell abgestimmte Basispreise

Deine Unterkunft ist einzigartig – und das spiegelt sich auch in unserem Dynamic Pricing wider. Wir berücksichtigen bei der Preisfindung nicht nur die Größe und Anzahl der Zimmer bzw. der Reisenden sowie die individuelle Ausstattung, sondern auch spezifische Merkmale wie zum Beispiel:

- **Komfortmerkmale:** Klimaanlage, Balkon, Fahrstuhl, eigener Parkplatz
- **Familienfreundlichkeit:** Hochstuhl, Babybett, Spielzeug
- **Ausstattung:** TV, Spülmaschine, Waschmaschine, Kaffeemaschine, Grill
- **Luxus und Extras:** Sauna, Whirlpool, Pool, Fitnessraum, Kamin
- **Besonderheiten:** Hund erlaubt (Anzahl), barrierearm, E-Charger
- **Lage und Erreichbarkeit:** Seeblick, Strandnähe, Entfernung zu öffentlichen Verkehrsmitteln

So wird dein Preis automatisch innerhalb der von dir vorgegebenen Preisbandbreite (min./max.) optimal an die Besonderheiten deiner Unterkunft angepasst.

## Extras, die zählen

Auch Zusatzkosten für die Reinigung, Service- oder Buchungsgebühren und andere Neben- oder Vertriebskosten (z.B. Channel-Provisionen) fließen in unsere Preisfindung ein. Nur so stellst du sicher, dass deine Preise optimal kalkuliert sind und alle relevanten Preisfaktoren berücksichtigt werden.

## Standortgenaue Anpassung

Deine Lage zählt! Ob Meerblick oder Bergpanorama, wir bewerten individuelle Faktoren wie die Nähe zu Stränden, Skigebieten oder Sehenswürdigkeiten – und berücksichtigen auch lokale Veranstaltungen wie Konzerte, Festivals oder Sportevents in deiner Region. Diese Faktoren treiben die Nachfrage und wirken sich direkt auf den optimalen Preis aus.

## Vergangenheit trifft Zukunft

Wir nutzen nicht nur Marktdaten und Prognosen, sondern berücksichtigen zusätzlich die Buchungshistorie und das Gästefeedback deiner Unterkunft. Wir analysieren das Channel-Ranking deiner Unterkünfte und vergleichen es mit ähnlichen Unterkünften am Markt. So fließt die Buchungswahrscheinlichkeit direkt in die Preisgestaltung ein, um optimale Preise für deine Unterkünfte zu erzielen.

## Mehr Buchungen, höherer Umsatz

Bei hoher Nachfrage, etwa während Veranstaltungen oder in der Hauptsaison, erzielst du höhere Preise. In ruhigeren Zeiten sorgt er für attraktivere Preise, um deine Unterkünfte besser auszulasten. Das Ergebnis: unser Preisalgorithmus sorgt für mehr Buchungen und einen höheren Umsatz für dich.

## Buchungszeitpunkte, Buchungsbedingungen und Saisonalität

Erziele jederzeit den besten Preis automatisch und in Echtzeit. Abhängig von der aktuellen Nachfrage und den verfügbaren Angeboten am Markt ermitteln wir jeden Tag aufs Neue den optimalen Preis für deine Unterkunft. Sogar Buchungsbedingungen, vorhandene Lücken und die beobachtete Saisonalität nehmen direkten Einfluss auf die Preisgestaltung deiner Unterkunft.

### Optimale Preise – selbst im Schlaf:

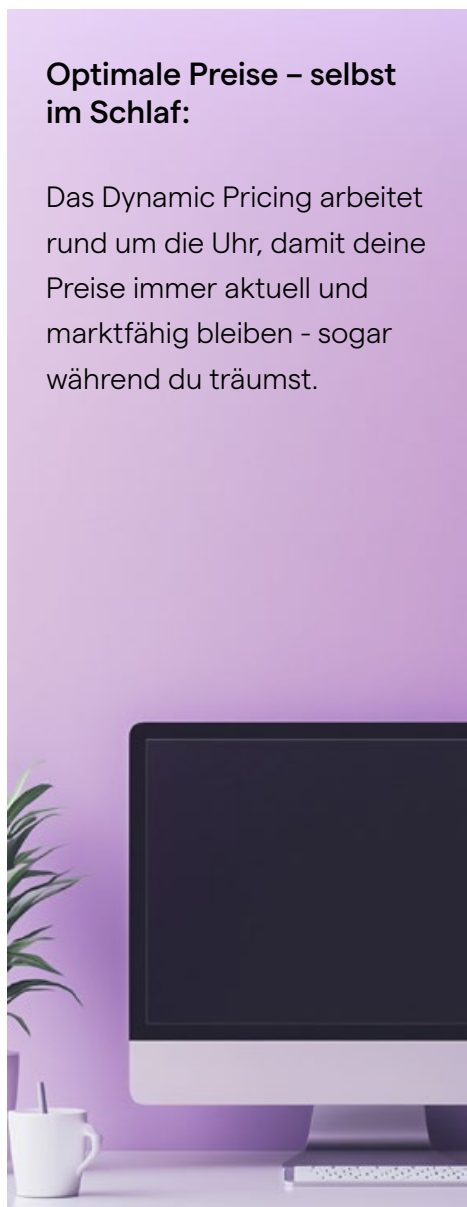
Das Dynamic Pricing arbeitet rund um die Uhr, damit deine Preise immer aktuell und marktfähig bleiben - sogar während du träumst.

### Preisgestaltung in Echtzeit:

Bleibe immer wettbewerbsfähig - das Dynamic Pricing reagiert auf aktuelle Markttrends, Verfügbarkeiten und Wettbewerbspreise.

### Weniger Stress, mehr Erfolg:

Nie mehr grübeln, ob dein Preis zu hoch oder zu niedrig ist - mit dem Dynamic Pricing erzielst du den besten Preis und bringst Gelassenheit in deinen Alltag.





Maximiere deine Auslastung – auch in der Nebensaison.



100 %  
Flexibilität & Kontrolle

+15 Mio.  
analysierte  
Unterkünfte  
jeden Tag.



Wähle deine  
Preisstrategie

20,6%  
mehr Umsatz mit  
Dynamic Pricing  
durchschnittlich.

Einmal eingerichtet,  
profitieren alle deine  
Channel- und Website-  
buchungen von Dynamic  
Pricing.

100%  
Zukunft – so geht  
Preisgestaltung heute!

“Immer der optimale Preis –  
automatisch und in Echtzeit.”



Mehr Infos auf  
unserer Website



[v-office.com/dpvo](https://v-office.com/dpvo)

