

Relevanz und Potential dynamischer Preismodelle für Ihr Bergbahn-Unternehmen

Unternehmer - WORKSHOP

Immer häufiger ist das Thema der dynamischen Preispolitik in den Management-Sitzungen anzutreffen. Überlegungen, ob und wie dynamische Preise im eigenen Skigebiet zielführend und sinnvoll eingeführt werden können, sind im Gange. grischconsulta bietet Ihnen dazu eine Übersicht und wertvolle Lösungsansätze sowie Tipps. Im Rahmen eines auf Sie zugeschnittenen Workshops finden Sie heraus, ob Dynamic Pricing für Ihr Unternehmen RELEVANT und LUKRATIV sein kann.

Inhalte des Workshops

1. Topaktueller Stand von Preismodellen in der Bergbahn-Branche
2. Voraussetzungen und Chancen einer dynamischen Preispolitik
3. Das Prinzip dynamischer Preismodelle und Herangehensweise mit Beispielen
4. Bewertung erster Resultate von Dynamic Pricing aus dem Schweizer Alpenraum
5. Diskussion der betriebseigenen Preisstrategie, erste Bewertung

Workshop-Leiter	Dr. Roland Zegg
Termin / Ort	Individuell nach Absprache
Dauer	ca. 4 Stunden
Preis	ab CHF 3'400 (EUR 3'000) für bspw. bis zu 6 Teilnehmern (exkl. MwSt.)
Anmeldung	info@grischconsulta.ch, Tel. +41 (0)81 354 98 00
Veranstalter	grischconsulta AG, CH-7304 Maienfeld, www.grischconsulta.ch

Hintergrund

Neue flexible Preismodelle für Bergbahnen – was ist davon zu halten? Erfolge und Misserfolge von Bergbahnen mit offensiven „Kampfpreisen“ in der Schweiz waren und sind Gesprächsthema Nr.1 in der Branche. Ist das Wachstum der Skierdays tatsächlich durch dynamische Skitickets verursacht oder nur durch die Werbung derselben (Benetton-Effekt)? In Kinos, im Sport, im Entertainment oder bei Fluglinien sorgen dynamische Preise schon lange für mehr Umsatz, mehr Kundentransparenz, aber erfordern auch mehr Pflege und Knowhow des gesamten Preisgefüges. Es geht nicht um billig, sondern um eine optimale Preispolitik. Erfahren und bewerten Sie wertvolle Inputs zu intelligenten Tools und Vorgehensweisen für eine smarte Preisgestaltung im eigenen Ticket-Verkauf.

Maienfeld, Juni 2019