



Einsparpotential bei Hotelprogrammen

Sie müssen einen positiven ROI vorweisen aber die Programme, mit denen Sie bisher Einsparungen erzielt haben, ändern sich. Wir können Ihnen helfen.

Steigern Sie noch heute die Einsparungen bei Ihrem Hotelprogramm!

- Nutzen Sie RoomIt-Raten und Hotelinhalte von Drittanbietern, um niedrigere Preise und Einsparungen zu erzielen, die über Ihre verhandelten Raten hinausgehen.
- Aktivieren Sie die Hotelbuchungsfunktion in myCWT™, um Zugriff auf sämtliche RoomIt-Inhalte zu erhalten. , um Zugriff auf sämtliche RoomIt-Inhalte zu erhalten.
- Stellen Sie sicher, dass Sie Zugriff auf nicht erstattungsfähige Raten haben.
- Nutzen Sie Price-Tracking.

Haben Sie Fragen? Wenden Sie sich an Ihren CWT Kundenbetreuer.

> 50 %

der Reiseeinkäufer sagen, dass Kosteneinsparung ihr wichtigstes Ziel ist.

Quellen:
Phocuswright U.S. Corporate Travel Report 2018-2022.

GBTA/RoomIt-Studie: Verbesserung des Hotelprogramms in 2019.

© CWT 2019

Verhandeln oder nicht verhandeln – das ist hier die Frage.

Wir empfehlen, an Ihren wichtigsten Reisezielen, bei denen Sie mehr als 150 Übernachtungen pro Jahr garantieren können, feste Raten auszuhandeln. An anderen Orten verwenden Sie dann dynamische Raten und RoomIt-Inhalte. Die Raten von RoomIt und vielen Drittanbietern beinhalten zudem eine Last Room Availability, die bei festen Raten unter Umständen nur als kostspielige Ergänzung ausgehandelt werden kann.

Als CWT-Kunde haben Sie über Ihr Online-Buchungstool und die Buchungskanäle von CWT bereits Zugriff auf die RoomIt-Raten. Aktivieren Sie einfach online die RoomIt-Hotelbuchungsfunktion auf myCWT, um auf zusätzliche Inhalte von Drittanbietern zugreifen zu können (z.B. Booking.com und Expedia Partner Solutions), sofern diese nicht bereits in Ihrem Online-Buchungstool verfügbar sind.

Prüfen Sie die Nutzung nicht erstattungsfähiger Raten.

67 % der Reisenden würden nicht erstattungsfähige Raten buchen, wenn sie dadurch deutliche Einsparungen erzielen könnten. Nicht erstattungsfähige Raten können viel günstiger sein und werden seltener storniert, als man denkt: in nur 5–6 % der Fälle.

Selbst bei ein paar Stornierungen können Sie durch die Nutzung nicht erstattbarer Raten mehr gewinnen als verlieren. Achten Sie einfach darauf, dass Ihre Reisenden sich stets bewusst sind, was genau sie gerade buchen und in welchen Situationen nicht erstattungsfähige Raten sinnvoll sind.

Aktiveren Sie jetzt die Price-Tracking-Funktion. Es lohnt sich.

77 % der befragten Reiseeinkäufer verwenden keine Systeme zur Überprüfung von Preisschwankungen, wodurch eine einfache Senkung der Reiseprogrammkosten von 1-2 % entfällt.

Price Tracking verringert nicht nur Ihre Kosten, sondern hilft Ihnen auch dabei, Ihre Reisenden davon zu überzeugen, das Reiseprogramm einzuhalten. Es gibt keinen Grund, nach besseren Angeboten zu suchen, da die Price-Tracking-Funktion automatisch auf eine günstigere Rate umbucht, wenn diese verfügbar wird.

Verbessern Sie die Einhaltung des Reiseprogramms.

Wie verbessern Sie die Einhaltung des Reiseprogramms? Bieten Sie Ihren Reisenden eine einfache und bequeme Möglichkeit, auf bevorzugte Hotels zuzugreifen und honorieren Sie dies zugleich (durch zusätzliche Treuepunkte).

Wenn Sie mehr erfahren möchten, dann besuchen Sie unser [Hotel Resource Center](#) oder wenden Sie sich an Ihren CWT Kundenbetreuer.

RoomIt
by CWT