



## 1st automated revenue management system for MICE



We make Revenue Management  
a matter of success in the event sector  
– *since it's already a matter of success at selling  
hotel rooms, flights, train tickets ... !*



# PROBLEM- STELLUNG

+ •

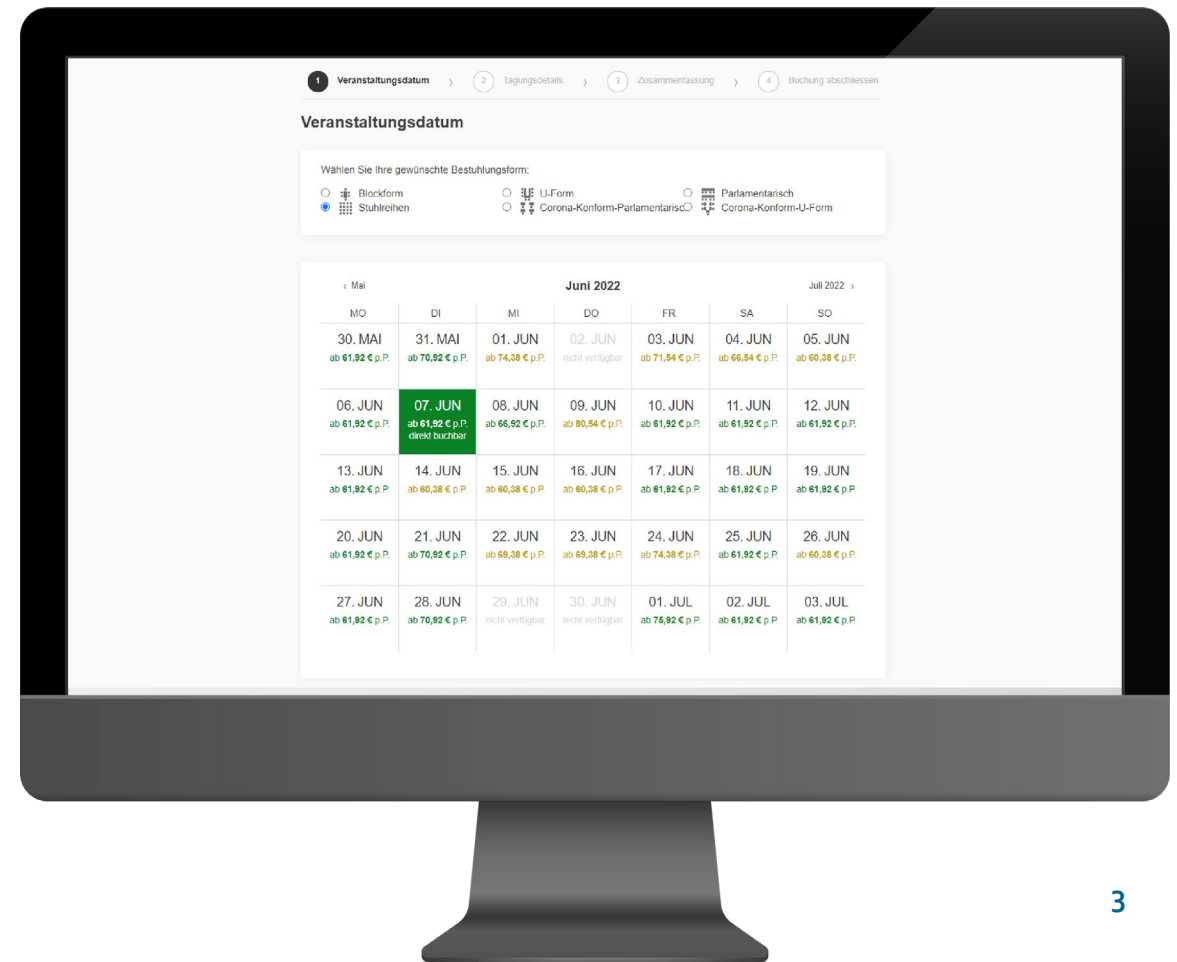
**MICE Sales** ist ein sehr manueller und zeitintensiver Prozess

**Preisbildung** basiert eher auf Bauchgefühl

- **Revenue Management** im Veranstaltungsbereich hat eigene Metriken und ist bisher nur rudimentär verbreitet

# REVENUE MANAGEMENT

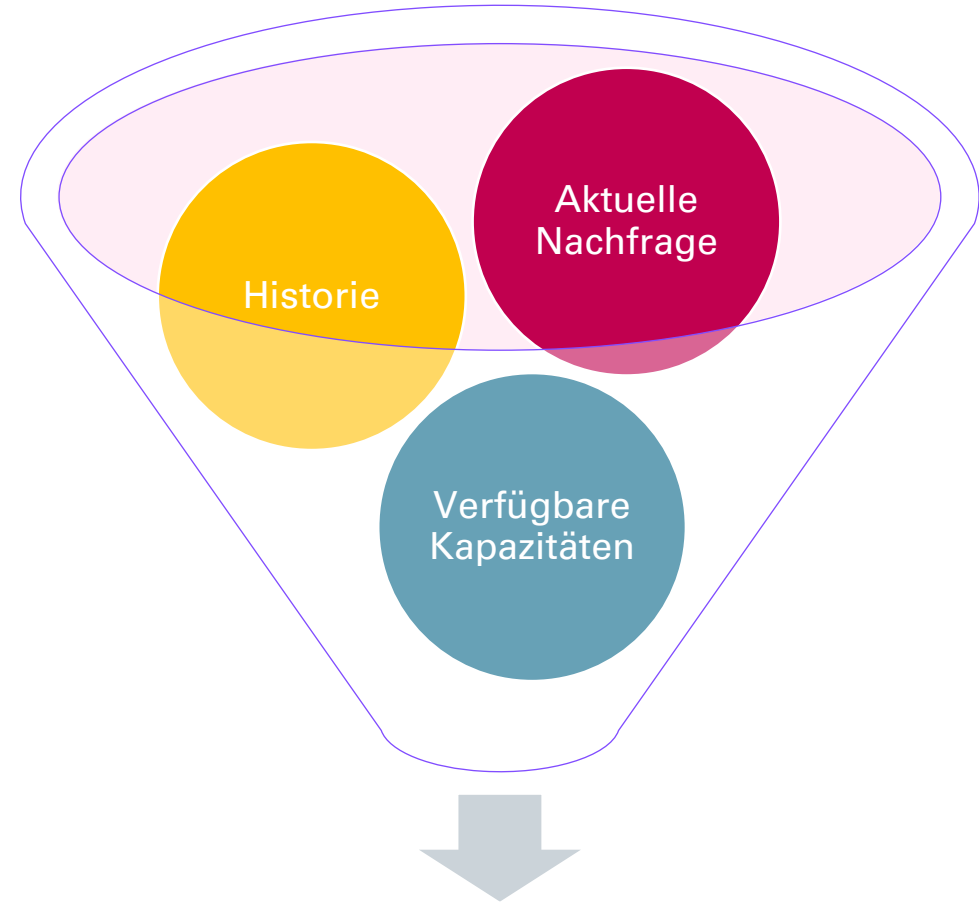
- ✓ Algorithmus-basiertes Pricing
- ✓ Restriktionsmanagement
  - Dynamische Raummiete
  - Artikel-Yielding
  - Anfragen-Rating
  - Verfügbarkeitssteuerung





# ALGORITHMUS- BASIERTES PRICING

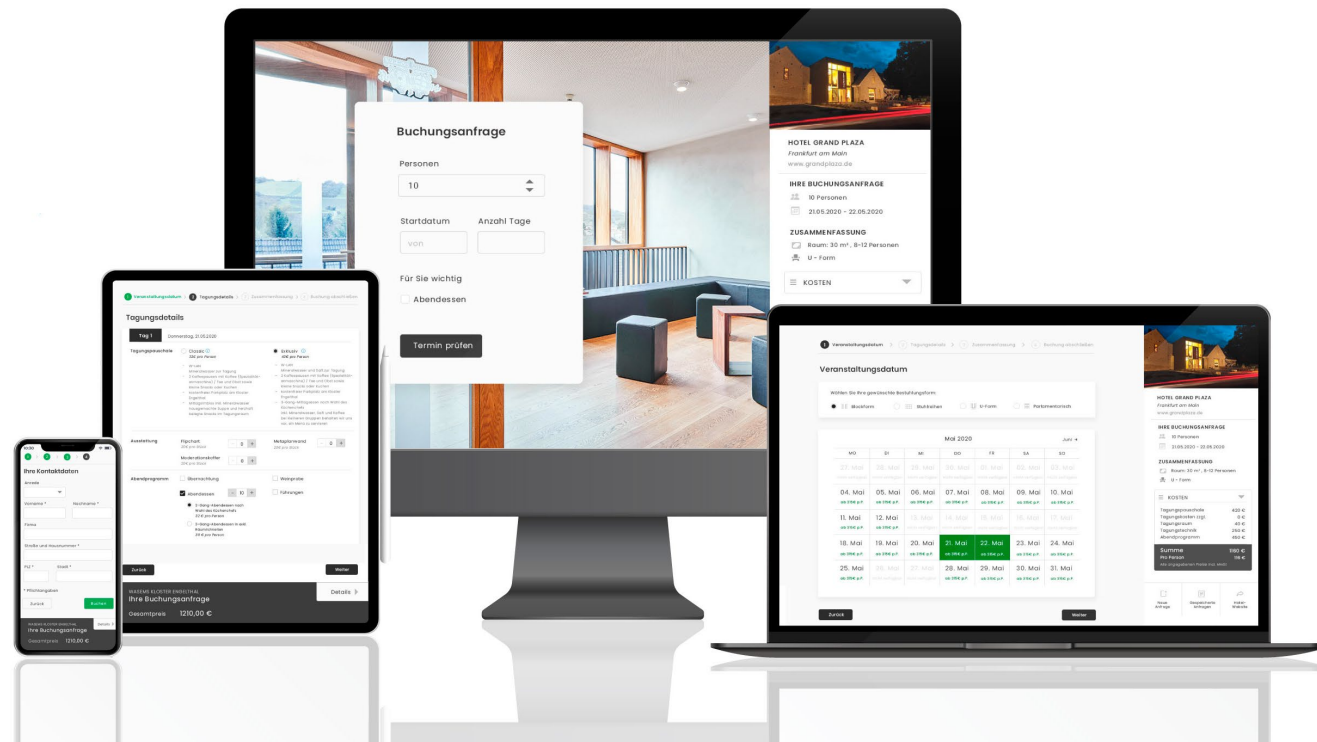
Bis zu 30% mehr Umsatz  
durch eine  
nachfrageorientierte  
Preis- oder  
Mengenstrategie



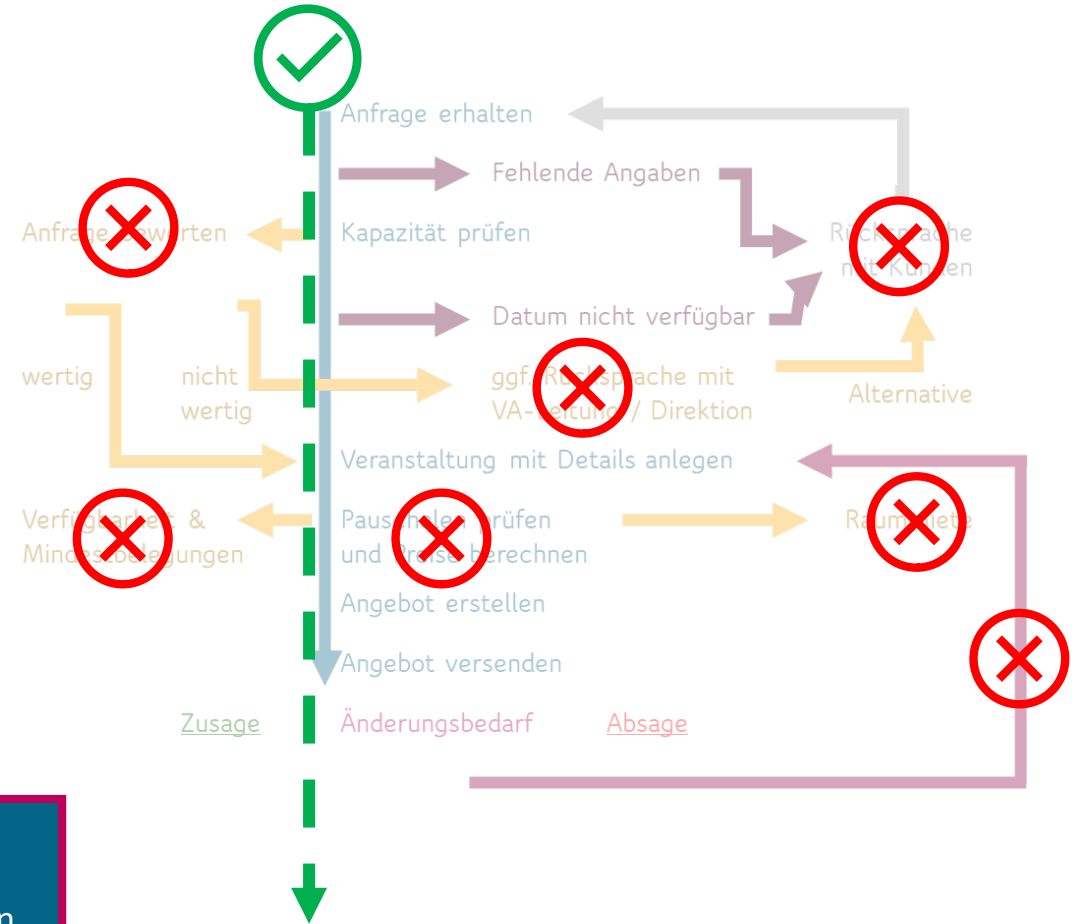
Tagesaktuelle Rate

# SALES TOOLS

- ✓ Preiskalender mit Live-Verfügbarkeiten
- ✓ Angebotsgenerator
- ✓ Instant Pricing



Durch die Prozessautomatisierung werden bis zu 65 Minuten von der Anfrage bis zum fertigen Vertrag gespart!

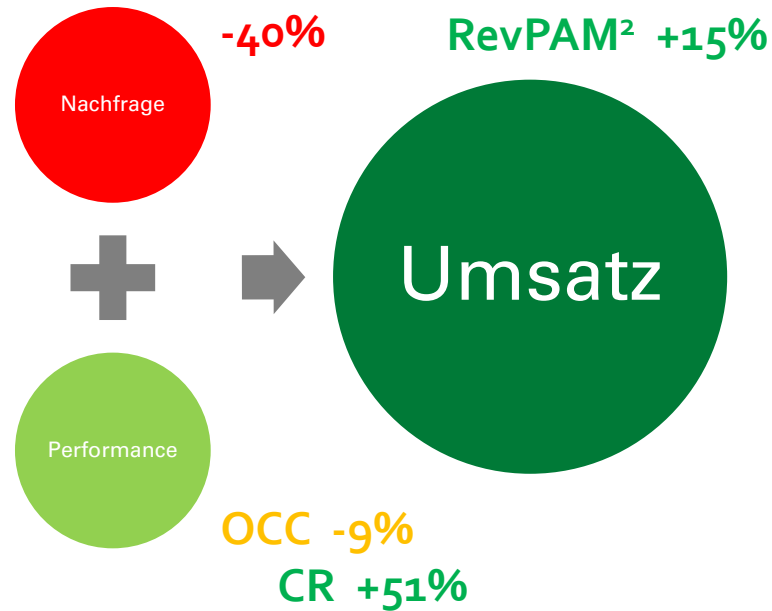
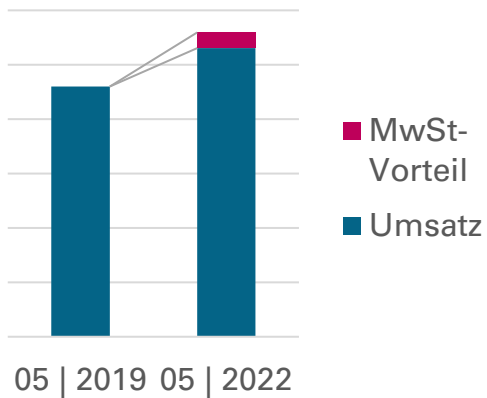
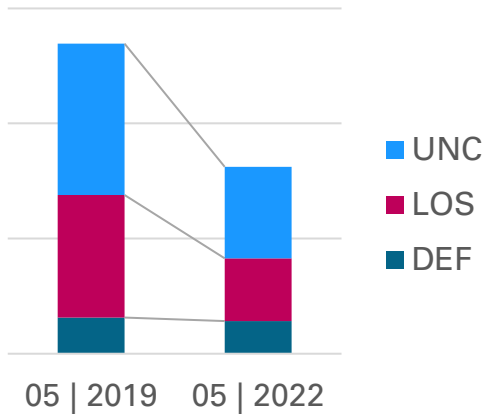


## Von der Anfrage zum fertigen Vertrag in 11 Minuten!





# PROOF OF CONCEPT



## Resultat

RevPM² **+27%** <sup>1</sup>

RevPAM² **+15%** <sup>2</sup>

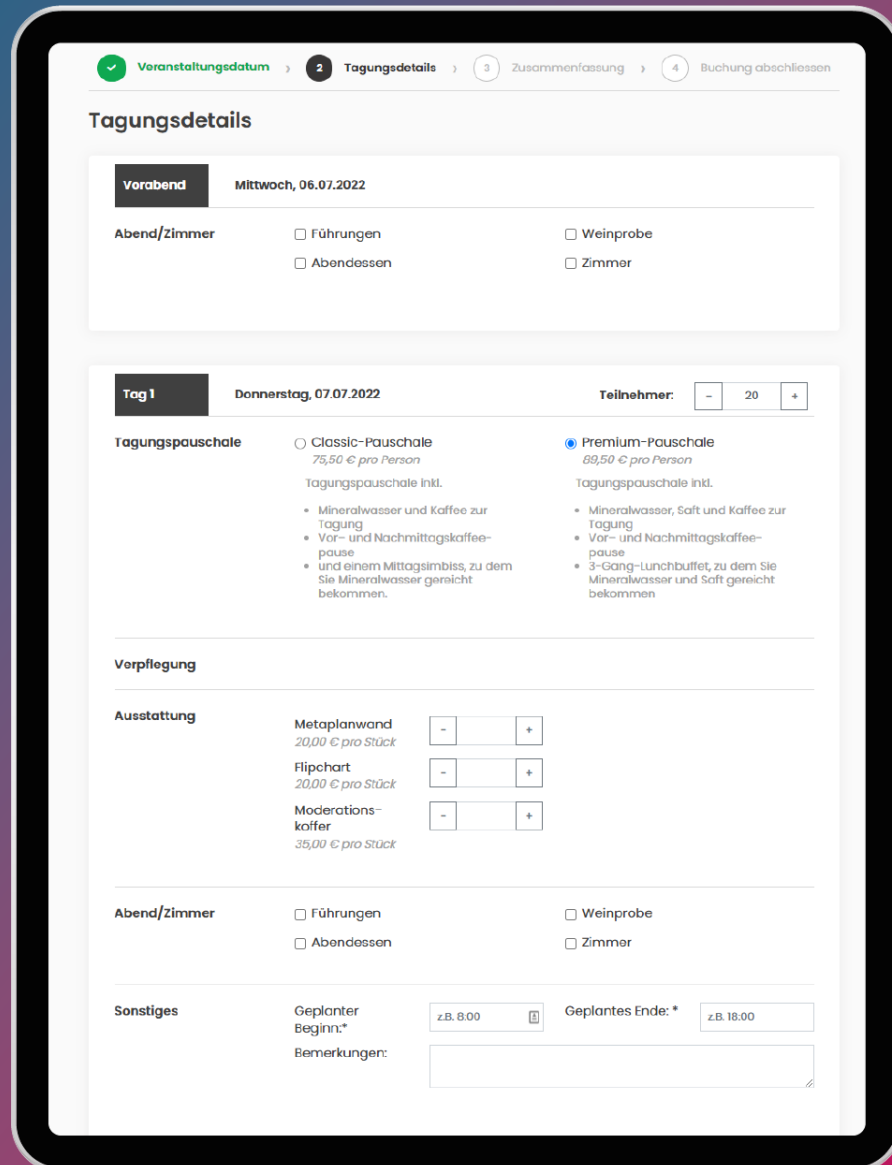
<sup>1</sup>Revenue Per Quadratmeter

<sup>2</sup>Revenue Per Available Quadratmeter  
beide um MwSt-Vorteil bereinigt



# SO GEWINNEN HOTELS VORSPRUNG:

1. Umsatzsteigerung durch Algorithmus
2. Zeitersparnis durch Automatisierung
3. Einfachste Anwendung entgegnet Fachkräfte- und Personalmangel



The screenshot shows the MICERATE booking interface on a tablet. The interface is divided into four steps: 1. Veranstaltungsdatum (Event Date), 2. Tagungsdetails (Meeting Details), 3. Zusammenfassung (Summary), and 4. Buchung abschliessen (Complete Booking). The current step is 2, Tagungsdetails.

**Tagungsdetails**

**Vorabend** Mittwoch, 06.07.2022

Abend/Zimmer

- ☐ Führungen
- ☐ Weinprobe
- ☐ Abendessen
- ☐ Zimmer

**Tag 1** Donnerstag, 07.07.2022 Teilnehmer: - 20 +

**Tagungspauschale**

- ☐ Classic-Pauschale 75,50 € pro Person  
Tagungspauschale inkl.  
• Mineralwasser und Kaffee zur Tagung  
• Vor- und Nachmittagskaffee-pause  
• und einem Mittagsimbiss, zu dem Sie Mineralwasser gereicht bekommen.
- ☒ Premium-Pauschale 89,50 € pro Person  
Tagungspauschale inkl.  
• Mineralwasser, Soft und Kaffee zur Tagung  
• Vor- und Nachmittagskaffee-pause  
• 3-Gang-Lunchbuffet, zu dem Sie Mineralwasser und Soft gereicht bekommen

**Vorpflegung**

**Ausstattung**

- Metaplanwand 20,00 € pro Stück - +
- Flipchart 20,00 € pro Stück - +
- Moderations-koffer 35,00 € pro Stück - +

Abend/Zimmer

- ☐ Führungen
- ☐ Weinprobe
- ☐ Abendessen
- ☐ Zimmer

**Sonstiges**

Geplanter Beginn:\* z.B. 8:00

Geplantes Ende: \* z.B. 18:00

Bemerkungen:



# KUNDEN



# PARTNER & PRESSE



hospitalitypioneers

# GEWINNER



+

o



# VIELEN DANK!

Gerhard Wasem

B.A., BWL – Hotel- und Gastronomiemanagement  
DHBW Ravensburg

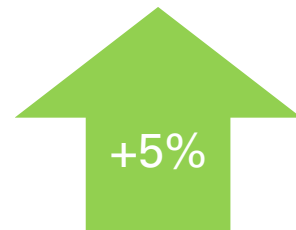
gw@micerate.de | 06132-4220691



# PROOF OF CONCEPT

KPI	Δ
PAX	+5%
RevPP	+10%
RevPAM <sup>2</sup>	+15%
OCC	-9%
CR	+51%
RevPM <sup>2</sup>	+27%

Mengenvarianz



Preisvarianz



Gesamtvarianz



+

○



# VIELEN DANK!

Gerhard Wasem

B.A., BWL – Hotel- und Gastronomiemanagement  
DHBW Ravensburg

gw@micerate.de | 06132-4220691