

VORBEREITUNG & DATENANALYSE

- ☐ **HISTORISCHE PERFORMANCE ANALYSIEREN:**
Produktionsdaten (Room Nights, ADR, RevPAR) des laufenden und letzten Jahres pro Firmenkonto auswerten.
- ☐ **GDS- & SYSTEM-STAMMDATEN PRÜFEN:**
Hotel-Beschreibungen, Bilder, Amenities und Zertifizierungen (besonders ESG/Nachhaltigkeit) auf Plattformen wie Cvent, GBTA/Lanyon oder Nexus aktualisieren.
- ☐ **NACHHALTIGKEITSDATEN BEREITSTELLEN:**
CO₂-Fußabdruck pro Zimmer/Nacht, Umweltzertifikate und Green-Optionen vorab dokumentieren (wird von TMCs zunehmend vorausgesetzt).
- ☐ **MUSTER-ANTWORTEN (TEXTBAUSTEINE) VORBEREITEN:**
Standardisierte Antworten für häufige Sonderabfragen in RFPs formulieren, um Bearbeitungszeiten zu verkürzen.

RATEN- & VERTRAGSSTRATEGIE

- ☐ **SEGMENTIERUNG & ZIELVORGABEN DEFINIEREN:**
Mindest-Raten (Floor Rates), No-Need-Perioden und Ratenstrategien (Dynamic Pricing vs. Fixed Corporate Rates) festlegen.
- ☐ **STANDARD-AGB & STORNOBEDINGUNGEN FESTLEGEN:**
Klare Richtlinien für Stornierungsfristen, Last-Room-Availability (LRA vs. NLRA) und Nebenkosten (Frühstück, Parken, WLAN) definieren.
- ☐ **BLACKOUT-DATES FESTLEGEN:**
Messe- und Hochpreisphasen identifizieren, in denen Corporate Rates ausgeschlossen oder eingeschränkt werden.