

Pricing 2027: από πού ξεκινάς; 5 βήματα πριν κλειδώσεις τιμές

revitup

1. Διάβασε τη φετινή χρονιά

Πληρότητα, ADR και RevPAR ανά μήνα και ανά κανάλι.

Ένας αριθμός μόνος του δεν λέει τίποτα.

revitup

2. Δες το pace

Πόσες κρατήσεις έχεις ήδη για το 2027, σε σύγκριση με την ίδια ημερομηνία πέρυσι;

revitup

3. Στόχευσε RevPAR, όχι μόνο πληρότητα

Υψηλή πληρότητα
δεν σημαίνει
υψηλό κέρδος.

revitup

4. Χώρισε το έτος σε περιόδους ζήτησης

Χαμηλή, μεσαία, υψηλή, peak.

Κάθε περίοδος θέλει δική της στρατηγική τιμών και ελάχιστης διαμονής.

revitup

5. Σχεδίασε το early booking με λογική

Η έγκαιρη κράτηση ανταμείβεται, με όρια:

- **Ποιες περίοδοι,**
- **Ποιο ποσοστό,**
- **Ποια προθεσμία.**

revitup

Το pricing δεν είναι μία τιμή.
Είναι στρατηγική.

Θέλεις να δούμε **μαζί** το 2027 του ξενοδοχείου σου;

revitup