

Beispiele von Preisdifferenzierungen in der Hotellerie

| Differenzierungsstrategien | Merkmale | Nutzungsmöglichkeiten |
|--|--|--|
| räumliche Preisdifferenzierung | Zimmerkategorien, Lage der Zimmer, Ausstattung der Zimmer | aktiver Kategorienverkauf |
| zeitliche Preisdifferenzierung | nach Wochentage, nach Saisonzeiten, nach Veranstaltungen am Standort | Ausschöpfung von Boomzeiten und Kompensation von Nachfrage-Lags |
| mengenmäßige Preisdifferenzierung | Gruppenrabatte, Kontingentrabatte, Rabattsysteme | Erschließung zusätzlicher Nachfrage |
| zielgruppenbedingte Preisdifferenzierung | Stammgastrabatte, Firmenrabatte, Veranstaltungsrabatte | Gästebindung |
| angebotsbedingte Preisdifferenzierung | Pauschalarrangements, Komplementärvermarktung | Konzeptträgerverkauf, Generierung von Zusatzumsätzen, konzentrierte Zielgruppenansprache |