

Dynamische Preise: Wer früh bucht, profitiert

Die Zermatt Bergbahnen AG führt per 1. November 2018 ein dynamisches Preismodell ein.

Bereits seit der laufenden Wintersaison gelten bei der Zermatt Bergbahnen AG je nach Saison und Auslastung variable Preise im Bereich der Einzelfahrten. Nun sollen auch die Preise der Skipässe (ab Winter 2018/19), Peakpässe und Bikepässe (beide ab Sommer 2018) dynamisch gestaltet werden.

Das Ende der Einheitspreise

Dynamic Pricing, auch dynamisches Preismanagement genannt, ist eine Preisstrategie, bei welcher die Preise für Produkte oder Dienstleistungen auf Basis des aktuellen Marktbedarfs anhand automatischer Algorithmen berechnet werden. Dabei werden Faktoren wie Angebot und Nachfrage und andere Faktoren wie der Kaufzeitpunkt miteinbezogen. Dieses Preismanagement ist in Geschäftszweigen wie der Hotellerie, bei Reiseveranstaltern und Fluganbietern sowie bei Theaterhäusern, Fussballstadien und jüngst auch einigen Skigebieten üblich.

Bessere Auslastung des Skigebiets

Dies bedeutet aber nicht, dass die Skipasspreise generell steigen. Ziel des neuen Preismodells für Skipässe ist, die Auslastung innerhalb des Winters zu optimieren, um so

jedem Besucher das bestmögliche Erlebnis bieten zu können und Besucher in nachfrageschwachen Zeiten durch die Einführung von Saisonzeiten durch günstigere Preise anzulocken. So werden neu drei Saisonzeiten (Vor-, Neben- und Hauptsaison) eingeführt. Dabei werden Skipässe in der Vorsaison günstiger, die Nebensaison bleibt auf dem aktuellen Preisniveau und die Hauptsaison wird etwas teurer.

Was sich grundsätzlich ändert, ist die Preisabstufung bei Mehrtagespässen ab vier Tagen. Diese Abstufung ist neu nicht mehr so stark degressiv wie aktuell. Dennoch wird ein 6-Tage-Skipass in der Vorsaison neu günstiger sein als aktuell im Grundtarif. Die Preise variieren dann im Verlaufe der Saison je nach Auslastung nach oben aber auch nach unten. Bekannte Rabatte für Bambini, Kinder und Jugendliche bleiben bestehen.

Früh- und Onlinebucher belohnen

Ausserdem belohnt das neue Preissystem Frühbucher und Online-Bucher (B2C und B2B) mit günstigeren Preisen. Wer folglich frühzeitig via B2B-Partnerbetrieb oder online auf dem B2C-Webshop kauft, sichert sich garantiert den günstigsten Preis. Der Gast,

welcher sein Ticket erst am Tag der Anreise an der Kasse bezieht, bezahlt jeweils den tagesaktuellen Preis.

Kommunikation der neuen Skipass-Preise

Beim Dynamic Pricing geht es um die Definition eines marktgerechten Preises. Eine transparente Kommunikation unterstützt die Akzeptanz der Gäste und ist entscheidend für den Erfolg dieser Preispolitik. Eine klare, direkte Kommunikation, vor allem mit den Stammgästen, ist daher essenziell. Auf den Preislisten für Skipässe werden zukünftig ähnlich wie bei Reiseveranstaltern und Fluggesellschaften ab-Preise kommuniziert und es wird auf die dynamische Preiskalkulation hingewiesen. Die tagesaktuellen Preise für den jeweils gewünschten Aufenthaltszeitraum können dann ab Winter 2018/19 auf der Webseite der Zermatt Bergbahnen www.matterhornparadise.ch abgerufen werden.

Markus Hasler, CEO der Zermatt Bergbahnen AG, freut sich auf das Dynamic Pricing, denn es bedeutet für ihn zusammengefasst: «Buchen zum richtigen Zeitpunkt für den gewünschten Zeitpunkt zum optimalen Preis.»