

### 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