

AI Booking Engine

Übersicht über die Modelle Price Personalizer und Offer Recommender

Lernen Sie Ihre virtuellen Experten für Vertrieb und Revenue Management kennen. Price Personalizer und Offer Recommender wurden in Zusammenarbeit mit renommierten Professoren der Ivy League entwickelt und erstellen für Ihre Gäste personalisierte Angebote, denen man einfach nicht widerstehen kann.



Warum verlieren herkömmliche Buchungsmethoden an Wirksamkeit?

Traditionelles Modell



Passiver Kalender

- Keine freien Zimmer? Das System zeigt „Keine freien Plätze“ an, und der Kunde geht leer aus oder wählt ein Angebot auf einem Buchungsportal.
- **Ein fester Preis.** Das System unterscheidet nicht zwischen Stammkunden und Personen, die zum ersten Mal bei dir sind und einen kleinen Preisnachlass benötigen.
- **Gäste entscheiden sich für Vermittler**, weil sie dort günstigere Preise und Treueprogramme finden, die auf der Website des Hotels fehlten.

GuestSage Modell



Aktiver, personalisierter Vertrieb

- Wenn der gewünschte Termin bereits ausgebucht ist, schlägt das System dem Gast automatisch **alternative Termine** oder eine andere Zimmerkategorie vor.
- Das System erkennt den Gast und **passt den Preis diskret an**. Es kann einen Sonderrabatt anbieten, um einen unentschlossenen Kunden zu überzeugen.
- Sie gewinnen die Kontrolle über Ihre Buchungen zurück, bauen einen eigenen Buchungskanal auf und gewinnen **einen Stamm treuer Gäste**, die sich geschätzt fühlen.

Die beiden Säulen Ihres Gewinns: effektiver Verkauf und kluge Preisgestaltung

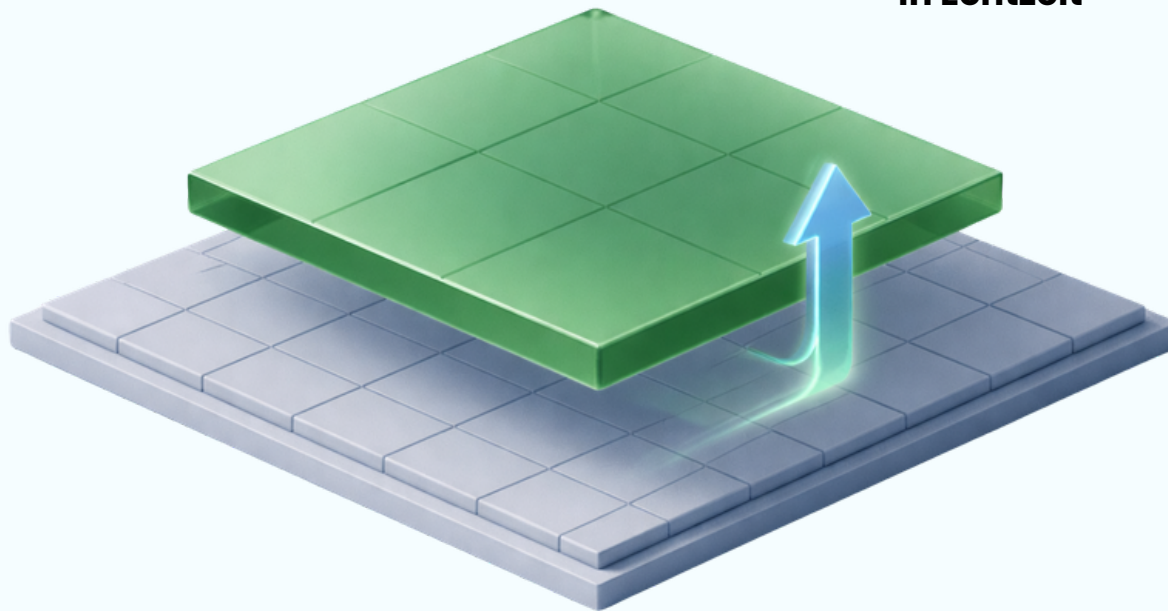


- Selbst wenn der gewünschte Termin bereits ausgebucht ist, schickt das System den Besucher nicht einfach weg. Es schlägt sofort **attraktive Alternativtermine** vor und hält den Kunden so auf Ihrer Website.
- Es bewirbt gezielt jene Zimmer, die Ihnen die höchste Marge einbringen oder sich größter Beliebtheit erfreuen, und **steigert so den Wert der Buchungen**.
- Es hilft dabei, **Termine unter der Woche zu verkaufen**, indem es sie Gästen vorschlägt, die zeitlich flexibel sind und nach Schnäppchen suchen.

- Das System erkennt den richtigen Moment, in dem es sinnvoll ist, einen kleinen, personalisierten Rabatt anzubieten, um einen unentschlossenen Gast davon zu überzeugen, **sofort zu buchen**.
- Das System bietet dem Gast **direkt auf Ihrer Website** einen günstigeren Preis an. So profitieren Sie beide davon.
- An besonders gefragten Terminen (z. B. an Feiertagen oder langen Wochenenden) senkt **das System die Preise nicht**, da es weiß, dass die Zimmer ohnehin gebucht werden.

Price Personalizer – die Kunst des intelligenten Rabattgebens

Price Personalizer
Preisindividualisierung
in Echtzeit



RMS (Revenue Management System)
Basispreise

Chirurgische Präzision statt Massenverkauf

Das System erkennt, wann ein Kunde zögert und einen kleinen finanziellen Anreiz benötigt und wann er bereit ist, den Aufenthalt ohne zusätzlichen Rabatt zu buchen. So **verlieren Sie keine Marge**, wo es nicht nötig ist.

Gewinn statt Provision

Anstatt 15–20 % an andere Kanäle abzugeben, teilt sich der Price Personalizer diesen Betrag mit Ihrem Gast. Der Kunde erhält einen günstigeren Preis als über andere Kanäle, und Ihnen **bleibt letztendlich mehr Geld in der Kasse**.

Volle Kontrolle und Sicherheit

Du musst dir keine Sorgen machen, dass die Preise zu niedrig ausfallen könnten. Sie **legen die sicheren Grenzen fest**, bestimmst den Mindestpreis und den maximalen Rabatt. Der Price Personalizer bewegt sich ausschließlich innerhalb der von Ihr festgelegten Regeln.

Warum führt die individuelle Preisgestaltung zu höheren Umsätzen?

Stell dir zwei Gäste vor, die an einem Aufenthalt in deinem Hotel interessiert sind.
Anja hat ein Budget von 300 EUR, während Robert maximal 200 EUR ausgeben kann.

Strategie 1. Hoher Preis (300 EUR)



Sie kauft
(300 EUR)



Er kauft
nicht

Gesamtumsatz: 300 EUR

Strategie 2. Niedriger Preis (200 EUR)



Sie kauft
(200 EUR)



Er kauft
(200 EUR)

Gesamtumsatz: 400 EUR

Strategie 3. Personalisierung



Sie zahlt 300 EUR
(Grundpreis)



Er zahlt 200 EUR
(Individueller Rabatt)

Gesamtumsatz: 500 EUR

Das System ermittelt die maximale Zahlungsbereitschaft jedes Segments. Dadurch erhalten Sie zwei Buchungen und einen Gesamtumsatz von 500 EUR. Das **sind 25 %** mehr als im besten herkömmlichen Szenario.

Woher bezieht die KI ihr Wissen über Ihre Kunden?

Reservierungshistorie

- 🛏 Zimmertypen
- 💳 Ausgaben für Add-ons
- 🔗 Vertriebskanäle

Identifizierung: Cookies, Login, E-Mail, Telefonnummer

Bei anonymen Nutzern greift das System auf allgemeine Informationen über Ihr Hotel zurück. Es schlägt Lösungen vor, die darauf basieren, was andere Gäste in einem ähnlichen Zeitraum am häufigsten wählen.



Verhalten

- 🖱 Klicks
- 🕒 Besuchsdauer
- 📅 Flexibler Zeitplan
- 💰 Preissensibilität

Kontext

- 📱 Gerät
- 📍 Standort
- 📶 Eingangsquelle

Intelligente Segmentierung: Wer erhält den besten Preis und warum?

Angemeldete Benutzer

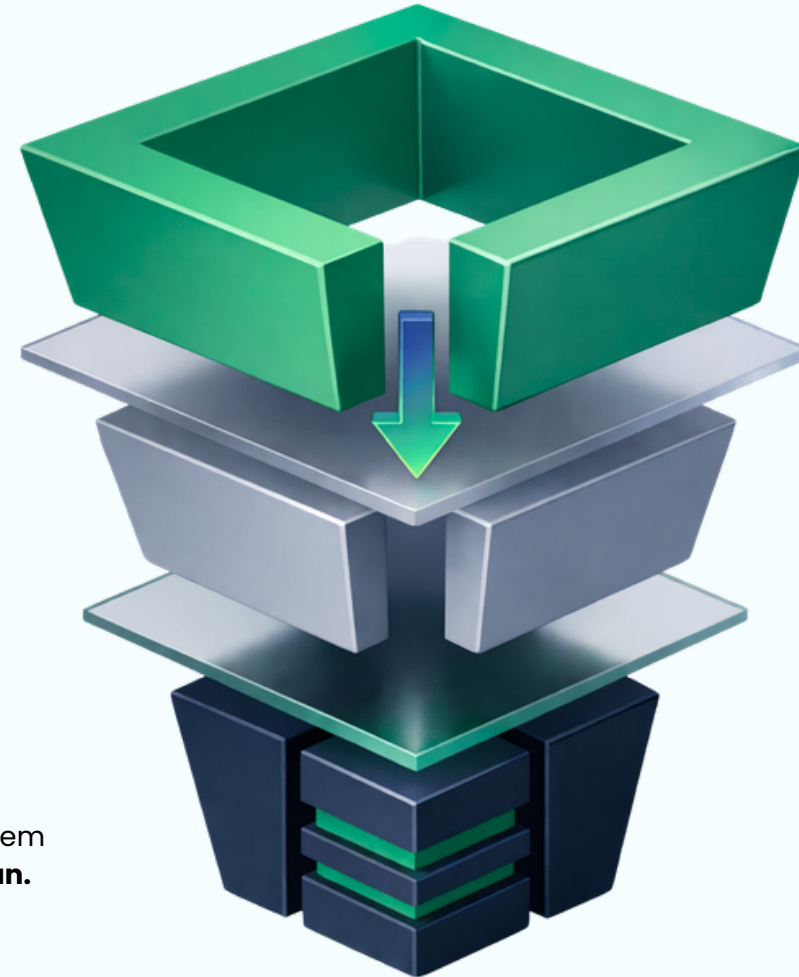
Das System verfügt über die meisten Informationen zu diesen Kunden und bietet ihnen daher die höchsten, exklusiven Rabatte an. Auf diese Weise **stärken Sie ihre Loyalität** und geben dem Gast das Gefühl, geschätzt zu werden.

Anonyme Besucher

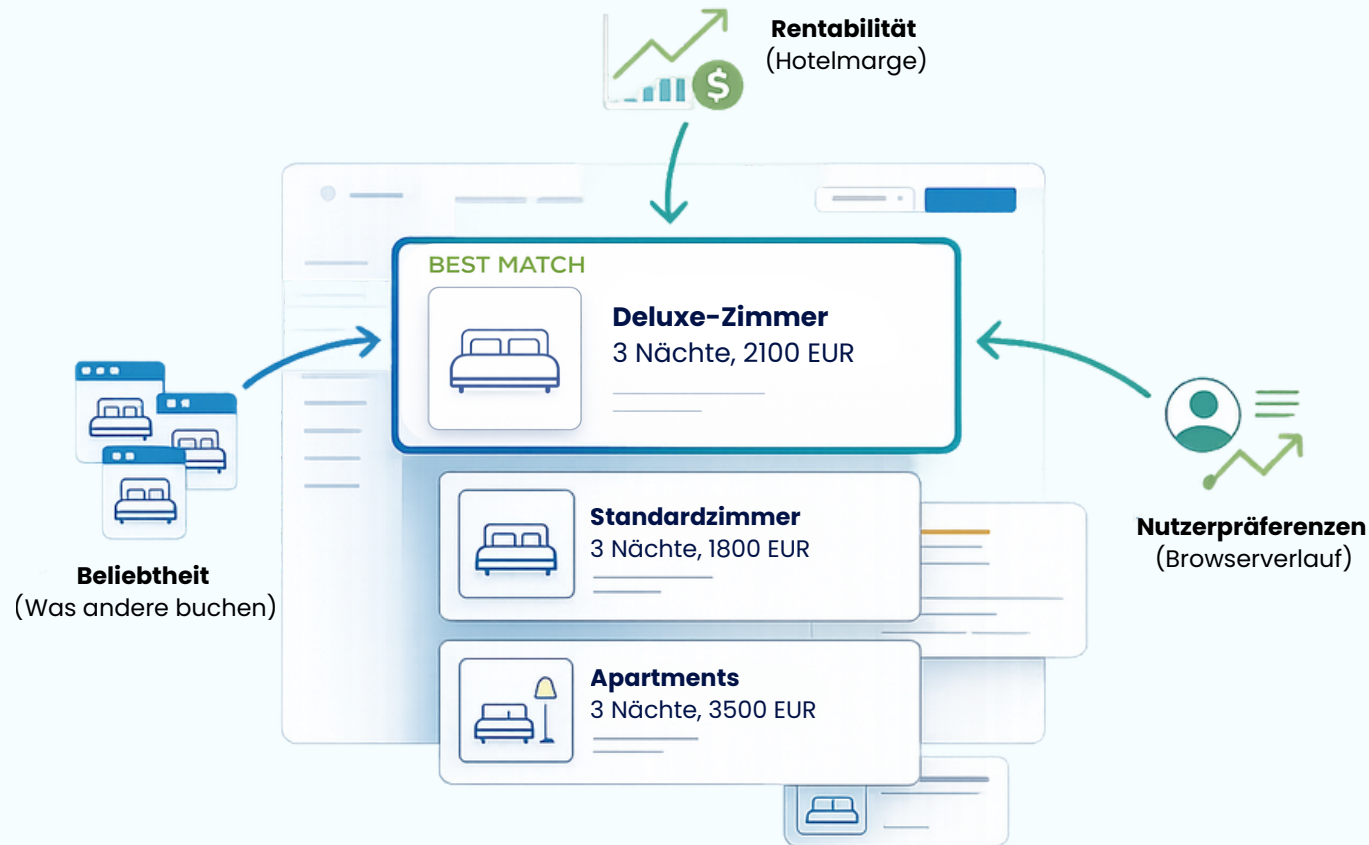
Das System analysiert ihr Verhalten auf der Website und bietet ihnen einen kleinen, attraktiven Rabatt an (psychologischer Effekt einer Werbeaktion). Das ist Anreiz genug, um sie zu **einer Direktbuchung** zu bewegen, ohne jedoch Ihre Gewinnspanne übermäßig zu schmälern.

Bots und Scraper

Der Price Personalizer erkennt, dass er es nicht mit einem Menschen zu tun hat, und **zeigt nur die Grundpreise an**.



Offer Recommender: ein virtueller Receptionist, der immer eine Lösung findet



Alternative Termine

Wenn ein Kunde im herkömmlichen System einen bereits belegten Termin auswählt, sieht er eine leere Seite und verlässt die Website. Der Offer Recommender schlägt ihm hingegen einen alternativen Termin zu einem passenden Preis vor. So **halten Sie den Kunden auf der Website**.

Intelligente Personalisierung

Das System analysiert, **wonach der Gast zuvor gesucht hat**. Wenn er sich für Wochenendaufenthalte interessiert hat, schlägt der Algorithmus ein weiteres Wochenende vor und keinen zufälligen Dienstag. Und wenn er sich Apartments angesehen hat, schlägt er einen höheren Standard vor und kein Economy-Zimmer.

Unterstützung bei der Erfüllung der Bedingungen

Herkömmliche Buchungsmaschinen sind oft nicht in der Lage, den Gast über Einschränkungen hinsichtlich der Aufenthaltsdauer zu informieren.

Die KI-Buchungsmaschine schlägt stattdessen vor: „Bleiben Sie einen Tag länger, dann gilt dieses Angebot.“ Das ist eine einfache Möglichkeit, **die Aufenthaltsdauer zu verlängern und den Wert der Buchung zu steigern**.

Offer Recommender zeigt dem Gast immer ein Angebot an

Problem

Keine Verfügbarkeit = verlorener Kunde



Lösung

Nicht verfügbar = intelligente Alternativen



Intelligente Zeitfenster

Intelligente Suche nach alternativen Terminen innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen ab dem ausgewählten Datum.



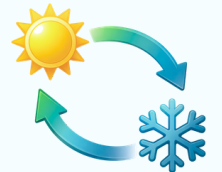
Langzeitpakete

Für Pakete mit hoher Priorität (z. B. Silvester) wird der Suchzeitraum auf 180 Tage erweitert.



Bedienung von Saisonhotels

Wenn ein Gast nach einer Unterkunft im Februar sucht und das Hotel erst im Mai eröffnet, zeigen wir ihm das tatsächliche Eröffnungsdatum anstelle einer leeren Seite an.



Priorisierung und Algorithmus zur Preisattraktivität

Unser Algorithmus erkennt den Unterschied zwischen einem niedrigen Preis und einem echten Schnäppchen. Wir bewerben Angebote, die Ihnen einen höheren Gewinn einbringen und den Gästen das Gefühl geben, ein Schnäppchen gemacht zu haben.

Nasz algorytm rozumie różnicę między „niską ceną” a „świetną okazją”.



Wie funktionieren herkömmliche Booking-Engines?

Die Angebote werden nach dem niedrigsten Preis sortiert. Ganz oben auf der Liste sieht der Gast ein Standardzimmer für 200 EUR. Das Apartment befindet sich weit unten auf der Liste, da es teurer ist. Der Gast bucht also die günstigste Option.

nasza Ci wyższy zysk, a Gościom daje

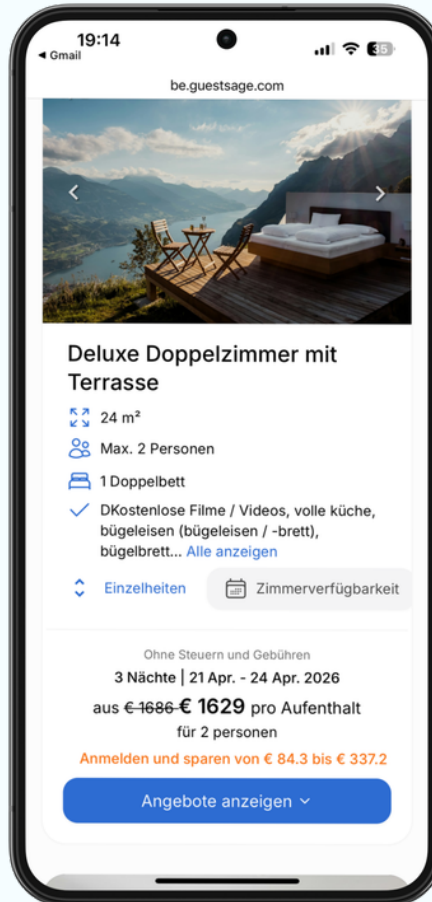
Wie funktioniert AI Booking Engine?

Unser Algorithmus weiß genau, dass 400 EUR für ein Luxusapartment ein **einmaliges Schnäppchen** sind. Der Algorithmus wird das Apartment daher weiter oben anzeigen als ein Standardzimmer.

Das Ergebnis?

Wenn der Gast den enormen Vorteil (eine Ersparnis von 600 EUR) erkennt, wird er sich eher für ein teureres Zimmer entscheiden. Sie hingegen erhalten eine Buchung im Wert von 400 EUR statt 200 EUR und erzielen so ohne zusätzlichen Aufwand **ein erfolgreiches Upselling**.

Was beeinflusst die Reihenfolge der Angebote noch?



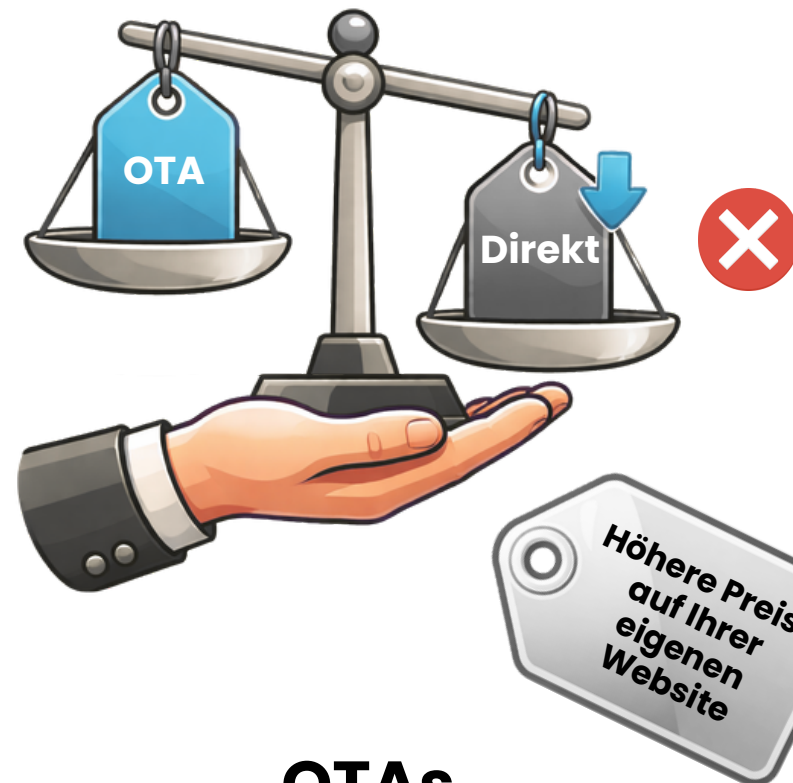
Das System berücksichtigt nicht nur die Preise. **Es analysiert das Verhalten des Gastes.**

Wenn er zuvor Apartments oder Zimmer mit Meerblick angesehen hat, werden genau diese Angebote automatisch ganz oben in der Liste angezeigt. Außerdem hebt das System Zimmer hervor, die der Gast **in den letzten 7 Tagen** angesehen hat, da es weiß, dass diese seinen Bedürfnissen am besten entsprechen.

Das bedeutet passendere Angebote, eine schnellere Entscheidung und einen höheren Buchungswert.

Best Rate Guarantee*

Seien Sie den Online-Buchungsplattformen immer einen Schritt voraus.

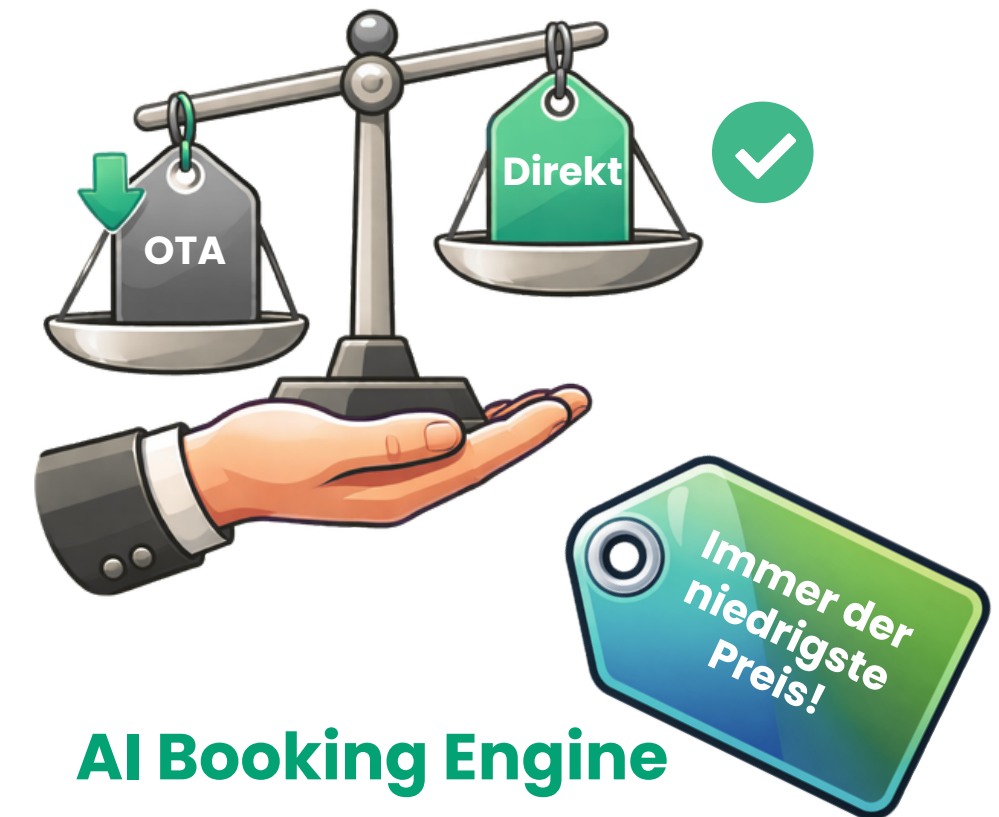


OTAs

Online travel agencies senken regelmäßig ihre Preise (z. B. durch Programme wie Genius), wodurch Ihre eigene Website für potenzielle Gäste an Attraktivität verliert.

Automatischer Preisabgleich

KI-gestützte Überwachung

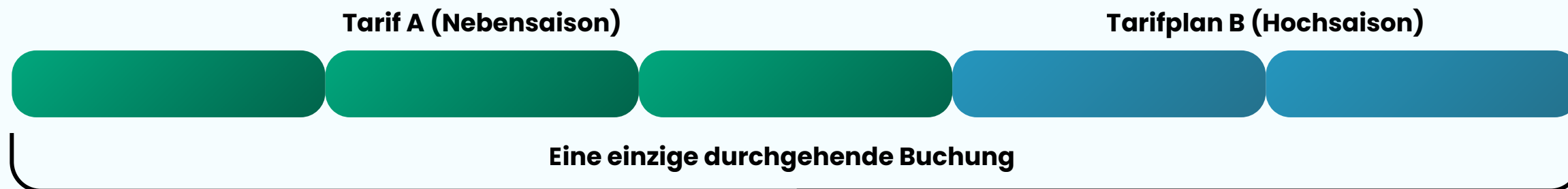


AI Booking Engine

Machen Sie dem ein Ende. Unsere KI überwacht täglich die OTA-Preise. Wenn sie anderswo einen günstigeren Preis entdeckt, passt sie das Angebot auf Ihrer Website automatisch an.

*Best Rate Guarantee ist eine kostenpflichtige Zusatzfunktion.

Kombinierte Angebote – so retten Sie Ihre Buchung am Übergang zwischen zwei Saisons



Das Problem mit Standard-Buchungsmaschinen

Wenn ein Gast in der Übergangszeit oder zu einem Zeitpunkt anreisen möchte, zu dem sich Ihre Preislisen ändern, versucht die Standard-Buchungsmaschine, **einen einzigen Preisplan auf den gesamten Aufenthalt anzuwenden**. Wenn kein Preisplan alle Tage abdeckt, wird „Nicht verfügbar“ angezeigt.

AI Booking Engine

Wenn unsere Buchungsmaschine den gesamten Aufenthalt nicht mit einem einzigen Angebot abdecken kann, erstellt sie automatisch ein sogenanntes **Kombinationsangebot**. Dabei werden verschiedene Preispläne miteinander kombiniert, z. B. werden zwei Tage zum Standardpreis und die nächsten zwei Tage zum Saisonpreis berechnet.

Auswirkung auf den Gast

Der Kunde muss seinen Aufenthalt nicht in zwei separate Buchungen aufteilen und sich auch keine Gedanken über Ihre Preisliste machen. Er sieht ein **einheitliches Angebot** und einen Endpreis.

Wie wir Besuche in Buchungen umwandeln

Der Fluglinieneffekt

Juni 2026						
Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
1 ⁻² 322	2 ⁻³ 322	3 ⁻⁴ 322	4 ⁻⁵ 322	5 ⁻⁶ 322	6 ⁻⁷ 322	7 ⁻⁸ 322
8 ⁻⁹ 322	9 ⁻¹⁰ 322	10 ⁻¹¹ 322	11 ⁻¹² 322	12 ⁻¹³ 322	13 ⁻¹⁴ 322	14 ⁻¹ 322
15 ⁻¹⁶ 322	16 ⁻¹⁷ 322	17 ⁻¹⁸ 322	18 ⁻¹⁹ 322	19 ⁻²⁰ 322	20 ⁻²¹ 322	21 ⁻² 322
22 ⁻²³ 322	23 ⁻²⁴ 322	24 ⁻²⁵ 322	25 ⁻²⁶ 322	26 ⁻²⁷ 322	27 ⁻²⁸ 322	28 ⁻² 322

Sofortige Belohnung

Do. 9 Apr. 2026 – Mi. 15 Apr. 2026 · 3 Personen

 5% 20%

Melden Sie sich an, um Ihren Rabatt zu erhalten und Angebote zu genießen, die perfekt auf Sie zugeschnitten sind

Anmelden

Eine kleine Erinnerung

Es gibt nur noch 2 Zimmer

Ohne Steuern und Gebühren

3 Nächte | 23 Mai - 26 Mai 2026

aus ~~€ 3265~~ € 3082 pro Aufenthalt für 2 personen

Anmelden und sparen von € 163.25 bis € 653

Verfügbare Termine

Schließen

Intelligente Rabatte

Ohne Steuern und Gebühren

3 Nächte | 21 Apr. - 24 Apr. 2026

aus ~~€ 1686~~ € 1629 pro Aufenthalt für 2 personen

Anmelden und sparen von € 84.3 bis € 337.2

Angebote anzeigen

Wir präsentieren flexible und übersichtliche Preislisten, die dem Gast das Gefühl geben, die Kontrolle zu haben und ein Schnäppchen zu ergattern, während du damit Lücken in deinem Kalender füllen kannst.

Wir motivieren unsere Gäste dazu, sich anzumelden, indem wir ihnen im Gegenzug einen kleinen Rabatt als Einstiegsangebot bieten. Der Kunde fühlt sich besonders behandelt, und Sie erhalten seine Kontaktdaten und legen damit den Grundstein für eine langjährige Zusammenarbeit.

Unser Algorithmus zeigt die zuletzt angesehenen Zimmer automatisch ganz oben in der Liste an. So erleichtern wir die Rückkehr zur Kaufentscheidung und verkürzen den Weg zur Bezahlung.

An Terminen mit geringer Nachfrage bieten wir einen höheren Rabatt an, um Kunden anzulocken. An stark nachgefragten Terminen reduzieren wir den Rabatt oder streichen ihn ganz, um Ihre Gewinnspanne zu sichern.

Die wichtigsten geschäftlichen Vorteile



Win – Win

Du verdienst mehr, der Kunde zahlt weniger.



Kundenaufklärung

Wir zeigen unseren Gästen, dass eine Direktbuchung die bessere und günstigere Option ist.



Steigerung des langfristigen Kundenwerts (CLTV)

Aufbau langfristiger Kundenbindung durch personalisierte Angebote



Schluss mit erfolglosen Suchanfragen

Jeder Besuch auf der Website endet dank intelligenter Empfehlungen mit einem Kaufvorschlag.

Minimierung der Füllung

Wir verlagern die Nachfrage auf weniger gefragte Termine

Effizienz unabhängig von der Größe Ihres Unternehmens



Dank der einzigartigen „**Optimal Learning**“ – Methode und der industriellen Mathematik optimiert unser System die Einnahmen selbst bei kleineren Datensätzen effektiv.

Der Algorithmus lernt die Besonderheiten jedes Objekts individuell kennen, vom Standort bis hin zur spezifischen Saisonalität. Ihre Preisstrategie wird sowohl auf eine kleine Pension als auch auf einen großen Apartmentkomplex perfekt abgestimmt sein.

Stellen Sie ein virtuelles Expertenteam ein, das rund um die Uhr für Sie im Einsatz ist



Offer Recommender

Es sorgt dafür, dass kein Kunde deine Website mit leeren Händen verlässt, indem es immer eine Alternative vorschlägt.



Price Personalizer

Es analysiert Hunderte von Variablen, um den Zimmerpreis so zu berechnen, dass Ihre Einnahmen maximiert werden.



- Schluss mit mühsamer Analyse und manueller Preissteuerung
- Entlastung der Rezeption und Vermeidung menschlicher Fehler
- Kühle Kalkulation statt Intuition
- Rund-um-die-Uhr-Marktbeobachtung und blitzschnelle Reaktionen
- Mehr Zeit für den Aufbau von Beziehungen zu den Gästen

Steigern Sie Ihren Umsatz mit der AI-Booking Engine

Kontaktieren Sie uns, um eine Demo anzusehen

Maria Ochman

+49 32221 093454

maria.ochman@guestsage.com



Barbara Rak

+49 32221 093454

barbara.rak@guestsage.com

