

Gebräuchliche Abkürzungen im laufenden Business

Access Code > Ihr Zugangscode für GDS

AvR / AvRR (Average Room Rate) > Durchschnittliche Zimmerrate

Allocation > Kontingent

ALS Average Lenth of Stay > die durchschnittliche Aufenthaltsdauer

Availiability > Verfügbarkeit

B2B > Business to Business = Geschäftsbeziehung zweier Unternehmen

B2C > Business to Client = Geschäftsbeziehung zwischen Unternehmen & Privatpersonen

BAR > Best Available Rate = die günstigste öffentliche Rate ohne Einschränkungen

Blog > Tagebuch / Logbuch, in denen der Blogger (Schreiber) erzählt

Buspaketer / Wholesaler im Gruppenbereich, der Leistungen an Busunternehmer verkauft

Channel Manager > EDV Programm welches das gleichzeitige Aktualisieren von Preisen und Verfügbarkeiten in Reservierungssystemen garantiert

Click-through-Rate/CTR Klickrate > Verhältnis Anzahl Klicks im Verhältnis zu Anzeigen

CMS > Content Management System zum Aktualisieren der Inhalte der Webseite

Conversion Rate > Verhältnis von Ansichten zu Aktionen (z.B. Ansicht - Kauf)

Cost-per-Click/CPC > Angabe wieviel ein Klick auf ein Inserat kostet

CRM / Customer Relationship Management > (deutsch: Kundenbeziehungsmanagement) Strategie der Beziehung des Unternehmens mit seinen Kunden

CRS > Central Reservation System - leitet alle relevanten Hoteldaten inklusive aktueller Preise und Verfügbarkeiten an GDS, IDS/ADS und zentrale Reservierungsbüros weiter.

Doppelbelegungsfaktor > zeigt den Anteil der doppelt belegten Zimmer an - Berechnung:
Anzahl der belegten Betten/Anzahl der verkauften Zimmer

Dynamic Packaging > individuell zusammen gestellte Pauschalreise aus dem Internet, die sich an den täglich verfügbaren Preisen anlehnt

Dynamic Pricing > Preis kann sich laufend ändern nach Zeitpunkt, Anreise, Aufenthalt, Auslastung

e-Commerce > die elektronische Abwicklung der Unternehmensaktivitäten

Expedient > Reisebüromitarbeiter

Expedienten Rate > Ermäßigter Zimmerpreis für Reisebüromitarbeiter

Famtrip > Studienreise. Für Teilnehmer meist kostenfrei als Werbezweck

Firmenrate > ermäßigter Zimmerpreis für Firmen

GDS > Global Distribution System (Amadeus, Sabre, Galileo, Worldspan)

Giveaway > „Mitbringsel“ für den Kunden

IACA > internationaler Dachverband der Charterfluggesellschaften

IATA > International Air Transport Association - Weltverband des kommerziellen Luftverkehrs

ICCA > International Congress & Convention Association

IHV > internationale Hotelvereinigung

Incoming > Geschäft für das eigene Land vermitteln

ITB > International Travel Market (Berlin)

LRA Last room availability > garantiert die Verfügbarkeit bis zum letzten verfügbaren Zimmer

Mark up > Aufschlag auf den Nettopreis seitens des Reisemittlers als Provision

Marktsegmente > zur Einteilung der Kunden. Anhand der unterschiedlichen Marktsegmente werden Budgets, Businesspläne und Revenue Strategien erstellt.

Meta-Reisesuchmaschinen > Hotelpreisvergleichsportale wie Trivago

MICE > Meetings, Incentives, Congresse, Events (Exhibitions) - Tagungen, Incentives, Kongresse, Events (Messen)

Negotiated Rate > vereinbarte Firmenrate

No Show > Nichtanreise des Gastes ohne Stornierung

Occupancy > Auslastung oder Belegung

OTA Online Travel Agency > Online-Buchungsplattform

PAX > Personenanzahl

Pay-per-Click/PPC Klickvergütung > Abrechnungsmodell in der Internet Werbung

PCC > Pseudo City Code - Identifikationscode zur Ratenladung von Firmen im GDS

PCO > Professionell Congress Organizer

PMS > Property Management System - System zur Verwaltung von Prozessen in Reservierung und Front Office

Preferred Rate > vergünstigter Zimmerpreis für Stammkunden (Firmen)

QR Code > Quick Request Code: zweidimensionale Codes die auf schnelle Weise Informationen vermitteln

RACK Rate > höchste Verkaufsrate

Ratenparität > gleicher Verkaufspreis in allen Kanälen

Rev Par > Revenue Per Available Room ist der Durchschnittspreis pro verfügbarem Zimmer. Setzt den Preis in ein Verhältnis zu Belegung. Berechnungen: Logisumsatz netto/ verfügbare Zimmer ODER Durchschnittsrate * Belegung in %

Revenue Management > Ertragssteuerung, Kapazitätssteuerung, Umsatzsteigerung

RFP > Request for Proposal (nur bei Zusammenarbeit mit GDS)

SEM > Search Engine Marketing - Suchmaschinenmarketing

SEO > Search Engine Optimization - Suchmaschinenoptimierung

Sourcecode > Quelle über die eine Buchung kommt. z.B. Gast direkt, GDS, ADS

Third Party Websites > Websites von Drittunternehmen, wie .B. Opodo, olotel etc.

Touropoperator > oder Veranstalter kombiniert Leistungen zu Paketen und sorgt für die Vermarktung.

Unique Visits > eindeutige Besucher auf der Webseite. Jede IP-Adresse wird 1x gezählt.