

- Menu
- Datenwartung  
Überblick
- Verfügbarkeiten & Preise  
Kalender  
Zeitraumwartung  
Zeitraum kopieren  
Standard-Einstellungen
- Stammdaten  
Allgemeine Daten  
Beschreibungen  
Bilder & Video  
Ausstattung
- Produkte  
Zimmer & Appartements  
Packages
- Verkaufsmanager**

### Verkaufsmanager

Seiteninformation einblenden | Hilfe

Zugewiesene Verkaufskanäle **Zusätzliche Verkaufskanäle** Revenue Einstellungen

Filter Verkaufskanal Alle [Suche] Info

Verkaufskanal	Max. Kommission %	Produkte	Sperrzeiten	Preis Revenue
Portal: Casamundo	10 %	4 ...		
Portal: bestfewo	10 %	4 ...	⊘	
Portal: e-domizil.de	10 %	4 ...		

Zuweisungen bearbeiten  
Zuweisungen löschen

Portal entfernen oder Sperrzeiten eintragen

- Menu
- Datenwartung  
Überblick
- Verfügbarkeiten & Preise  
Kalender  
Zeitraumwartung  
Zeitraum kopieren  
Standard-Einstellungen
- Stammdaten  
Allgemeine Daten  
Beschreibungen  
Bilder & Video  
Ausstattung
- Produkte  
Zimmer & Appartements  
Packages  
Verkaufsmanager

## Verkaufsmanager

Seiteninformation einblenden | Hilfe

Zugewiesene Verkaufskanäle    Zusätzliche Verkaufskanäle    **Revenue Einstellungen**

Filter Verkaufskanal

Verkaufskanal	Name	Gültig von	Gültig bis	Nächte	Preis	SalesPoint
Portal: Casamundo	Casamundo +4%	Sa, 01.12.2018	Di, 01.12.2020	1 - 999	4 %	

10 Einträge pro Seite, 1 gesamt

- + Neue/r Ermäßigung/Aufschlag
- + Ermäßigung hinzufügen
- + Aufschlag hinzufügen

**Aufschläge**

feratelDeskline® Kontakt Drucken Nachrichten Konfiguration

### Neuen Aufschlag definieren

**Aufschlag Einstellungen**

Aufschlag Name: Beispielname Zeitraum von: 04.08.20 Datum t: 2030-2039 Verkaufskanal: Portal: holidu.com

Berechnung: % Aufschlag Wert: 7,00

Benutzerextras inkludieren:

Abbrechen Speichern

Stammdaten  
Allgemeine Daten  
Beschreibungen  
Bilder & Video  
Ausstattung

+ Neue/r Ermäßigung/Aufschlag ▾

Schließen

Freier Name für den Aufschlag

Ab heute

2030-2039

In den Monatsbalken klicken, um Kalender weit in die Zukunft zu blättern, dann Datum wählen (z.B. 31.12.2039)

## „Fair Use“ der Revenue Einstellungen



Aufschläge auf den eigenen Preis für Portale machen Sinn, weil so der Gast an den Mehrkosten der Provision beteiligt wird und er im Idealfall den Buchungsweg ändert und direkt bucht. Aber ...

- Partnerportale erfüllen ihre Funktion im Vertrieb und weder sie noch ihre Kunden sollten durch übermäßige Aufschläge benachteiligt werden
- Bei höheren Preisen erwarten Gäste mehr Leistung - keine Enttäuschung/negative Bewertungen riskieren
- Empfehlung: **max. die halbe Provision** aufschlagen

(Bei Reiseveranstalter Snowtrex mit Inkasso vom Gast ist aufgrund des Abrechnungsmodus **kein** Aufschlag möglich)