



SMART  PRICER

Die erfolgreiche Einführung dynamischer Preise bei Bergbahnen



Berlin, 2022

Hintergründe und Herausforderungen der Aletsch Bahnen AG im Ticketing

Besonderheit: Familienskigebiet

Hintergründe



Unternehmen: Aletsch Bahnen AG



Geografie: Bettmeralp, Schweiz



Ticketumsatz: +38 Mio. CHF



Pistenkilometer: 104 km



Ticketsystem: Skidata



Preisstrategie: Statisch

Herausforderungen

Niedrige Onlineverkäufe
(unter 5%)

Sicherstellung
Familienfreundlichkeit
dynamischer Preise



Hoher Anteil Eintageskarten, obwohl
viele Gäste mehrere Tage vor Ort sind

Fallbeispiel Aletsch: Die erfolgreiche Einführung dynamischer Preise bei Bergbahnen



Valentin König
CEO
Aletsch Bahnen AG



„Dynamic Pricing erlaubt uns größere Flexibilität und eine Glättung der Nachfrage. Zudem führt die Reduzierung der Skiverkäufe an den Kassen, zugunsten steigender Online-Verkäufe, zu einer besseren und individuellen Beratung der Gäste.“

Die Einführung von dynamischen Preisen kann in drei Schritten erfolgen



Die Effekte seit Einführung des „Smart Pricings“ bei den Zermatter Bergbahnen

