



SMART  PRICER

## Die erfolgreiche Einführung dynamischer Preise bei Bergbahnen



Berlin, 2022

# Hintergründe und Herausforderungen der Zermatt Bergbahnen AG im Ticketing

## Hintergründe

-  **Unternehmen:** Zermatt Bergbahnen AG
-  **Geografie:** Schweiz – Wallis
-  **Ticketumsatz:** +60 Mio. CHF
-  **Pistenkilometer:** 322 km
-  **Ticketsystem:** Skidata
-  **Preisstrategie:** Statisch-differenziert (3 Saisons)

## Herausforderungen

Niedrige Onlineverkäufe  
(unter 5%)

Hoher Anteil Kurzfristbucher,  
hohe Wetterabhängigkeit



Stagnierende  
Ticketumsätze

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

# Die Evolution des Pricings der Zermatt BB AG seit 2017/18 erfolgte in drei Schritten

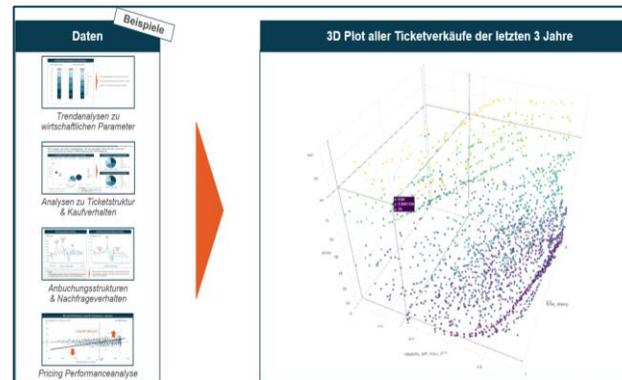
Winter 2017/18



TAGE	ZERMATT	INTERNATIONAL (ZERMATT-CERVINIA)
1/2 ab 12.15 Uhr*	60 CHF	-
1	80 CHF	85 CHF
2	150 CHF	155 CHF
3	200 CHF	210 CHF

- Zermatt vs Zermatt-International
- Rabatte für Mehrtageskarten
- Unterscheidung nach Personentypen

Winter 2018/19



Zusätzlich Einführung:

- 3 optimierte Saisonzeiten
- Kassen Servicezuschläge
- Online Rabatte

Pricing Software

Fokus

Winter 2019/20 - heute



- Schritt 1: Dynamisierung ausschließlich „per Hand“ durch One-Click Price Control
- Schritt 2: Dynamisierung im Autopilot mit Möglichkeit weiterhin „per Hand“ zu übersteuern

# Fallbeispiel Zermatt: Die erfolgreiche Einführung dynamischer Preise bei Bergbahnen



**Markus Hasler**  
CEO

**Zermatt Bergbahnen AG**



„Smart Pricer verfügt im Bereich Pricing über ein einzigartiges Angebot, das Beratung, Analytik-Power und Software kombiniert. Gemeinsam mit Smart Pricer haben wir ein dynamisches Preismodell entwickelt“

## Die Einführung von dynamischen Preisen kann in drei Schritten erfolgen



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

