

Fallstudie: Zwei-Länder-Skiarena

- Unternehmen: Skipool 2-Länder-Arena (Nauders, Schöneben & Watles)
- Geografie: Österreich & Italien (Reschensee)
- Ticketumsatz: 7,5 Mio. EUR Gesamtumsatz
- Größe und Kapazität: 159 Kilometer Pisten und 41 Lifte
- Ticketingsystem: SKIDATA + Skiperformance & Starjack
- Preisstrategie: Top-, Haupt- und Nebensaison



Wichtigste Ziele

1

Anteil der frühen
Online-Verkäufe auf über 40
Prozent steigern.

2

Steigerung der Nachfrage
außerhalb der Spitzenzeiten und
Entlastung an Spitzentagen.

3

Steigerung des
durchschnittlichen
Umsatzes pro Ticket.

Fallstudie: Zwei-Länder-Skiarena

„Mit Smart Pricer konnten wir bedeutende zusätzliche Einnahmen erzielen und gleichzeitig eine einheitliche und kundenfreundliche Preisgestaltung beibehalten.“

- Christian Maas, Präsident des Verwaltungsrates der Schöneben AG



1. Analysieren & Simulieren

Smart-Pricer-Ticketanalyse mit Simulationen verschiedener Preisgestaltungen



2. Strategie definieren

Festlegung von Mindest- und Höchstpreisen sowie Umsatzzielen

3. Inbetriebnahme

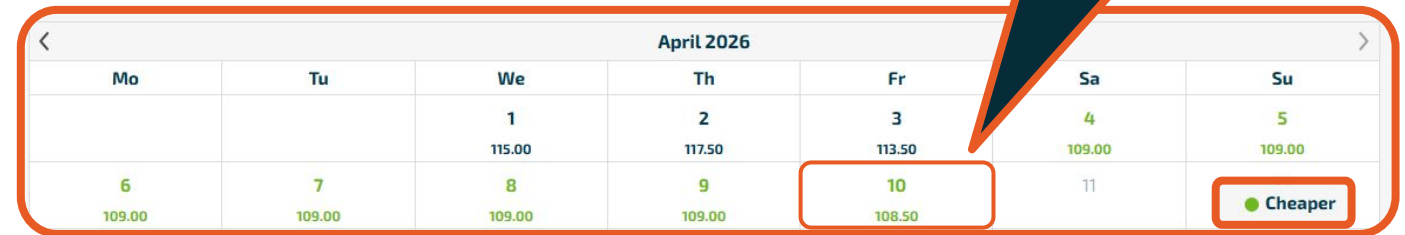
Automatisierte Preisoptimierung für Skipässe über gesamte Wintersaison



Es wurden drei goldene Regeln für eine gute Gästeakzeptanz angewendet

1. Seien Sie transparent und teilen Sie Ihren Kunden mit, dass Sie dynamische Preisgestaltung anwenden.
2. Stellen Sie stets sicher, dass mehr als 20 % Ihrer Tickets günstiger sind als zuvor, damit Ihre Kunden wirklich ein Schnäppchen machen.
3. Geben Sie Empfehlungen, wie man Geld sparen kann: „Kaufen Sie Tickets für Veranstaltungen mit geringer Nachfrage frühzeitig, um die besten Angebote zu erhalten.“

Übersichtliche und transparente Darstellung der günstigsten Tarife in Grün.



April 2026						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
		1 115.00	2 117.50	3 113.50	4 109.00	5 109.00
6 109.00	7 109.00	8 109.00	9 109.00	10 108.50	11	Cheaper

> Early Winter prices Schöneben+ starting from:

> Daily ticket starting from:

> Multidaily Two Country Skiarena starting from:

> Multidaily Schöneben+ prices starting from:

> Early Winter prices Two Countries starting from:

Startpreise kommunizieren

Ergebnisse, die sich bewähren



+10,5 %

Umsatzsteigerung
(1. Jahr nach DP)



+16 %

Anteil der
Online-Buchungen
(1. Jahr nach DP)



14,5 Tage

Ø Vorausbuchungsdauer
bei Online-Buchungen
(1. Jahr nach DP)



Gute

Akzeptanz bei
den Gästen

