

## Revenue Management

### Meer opbrengst door een betere prijsstrategie

Uw prijs verhogen als de vraag groot is. Korting geven om uw laatste restje capaciteit te verkopen. Dit zijn voorbeelden om uw opbrengst te verhogen door actief in te spelen op de huidige verkoopontwikkelingen. Het monitoren van de verkoopontwikkelingen en het bepalen van de bijpassende prijsstrategie staat bekend als Revenue Management. Revenue Management is een geavanceerde techniek met veel winstpotentieel waarvan de kennis en ervaring van ORTEC ongeëvenaard is binnen Nederland.

Door uw prijsstrategie af te stemmen op de huidige verkoopontwikkelingen, kan uw opbrengst aanzienlijk stijgen. Revenue Management is de kunst om dit zo goed mogelijk te doen. Met behulp van wiskundige modellen is ORTEC in staat om uw toekomstige vraag in te schatten, deze te relateren aan uw beschikbare capaciteit en tot een prijsstrategie te komen die direct inspeelt op actuele ontwikkelingen. Enkele voorbeelden van Revenue Management beslissingen die door ORTEC kunnen worden ondersteund, zijn:

- Welke klantsegmenten kunt u onderscheiden voor uw product?
- Welke prijs hanteert u voor elk klantsegment?
- Hoeveel capaciteit stelt u beschikbaar voor elk klantsegment?
- Wanneer is het optimale moment voor een prijsaanpassing?
- Wat is de optimale prijsaanpassing?

#### Waarom Revenue Management?

Revenue Management is een manier om meer opbrengst te genereren zonder dat daar extra productiekosten tegenover staan. Het biedt u niet alleen extra opbrengsten, maar ook een strategische voorsprong op concurrenten die minder goede of geen Revenue Management systemen hebben. Het toepassen van wiskundige modellen voor Revenue Management beslissingen, is tot wasdom gekomen in de luchtvaart. De winstgevendheid van de grote luchtvaartmaatschappijen is vandaag de dag direct gerelateerd aan de kwaliteit van hun Revenue Management systemen.

#### Strategische beslissingen

Revenue Management draait om het zo goed mogelijk verkopen van uw capaciteit. Ook strategische beslissingen over bijvoorbeeld de algemene prijsstructuur of het differentiëren en bundelen van producten vormen hierbij een essentieel onderdeel. Optimalisatie van het volledige Revenue Management vraagstuk, levert u dus input voor uw gehele verkoopbeleid en niet alleen het juiste moment voor uw prijsaanpassing.



### Meerwaarde ORTEC

Met een ongeëvenaarde expertisebasis en jarenlange ervaring in verschillende markten, is ORTEC de organisatie om u te adviseren op het gebied van Revenue Management. Voorbeelden van markten waarin ORTEC ervaring heeft met Revenue Management zijn o.a.:

- luchtvaart
- touroperators
- parkeerbedrijven
- aanbieders van reclame-capaciteit

Uniek in Nederland is de mate waarin ORTEC in staat is om wiskundige optimalisatiemodellen te vertalen naar praktische toepassingen.

### Werkwijze

ORTEC levert een allround-oplossing voor uw Revenue Management toepassing. Van analyse tot oplossingsmethode en van software-ontwikkeling tot implementatie en onderhoud. Door in een korte afgebakende tijd concrete resultaten te bereiken, is het mogelijk om veranderingen stap voor stap in uw organisatie door te voeren.



### Over ORTEC

ORTEC is een van de grootste aanbieders van geavanceerde softwareoplossingen en consultancy-diensten voor planning en optimalisatie. De ORTEC producten en diensten leiden tot geoptimaliseerde plannen voor transportrouting, belading van voertuigen en pallets, personeelsinzet, vraagvoorspelling en logistieke netwerkplanning. ORTEC biedt zowel stand-alone, alsook maatwerk en SAP®-gecertificeerde oplossingen, ondersteund door strategische partners. ORTEC heeft meer dan 800 klanten wereldwijd, 600 werknemers en verschillende kantoren in Europa en Noord-Amerika.

[www.ortec.com](http://www.ortec.com)

**United States**

+1 (678) 392 3100

**Deutschland**

+49 (0) 4431 7377 0

**Nederland**

+31 (0)182 540 500

**België/Belgique**

+32 (0)16 244 220

**France**

+33 (0)1 44 25 05 25

**International**

+31 (0)182 540 500