

L3 PROGRAMM

OPTIMALE

ART

&

GENAUIGKEIT

der

UMSATZ

BUDGETIERUNG

*"Konzepte ohne Absichtserklärung
sind Sondermüll."*

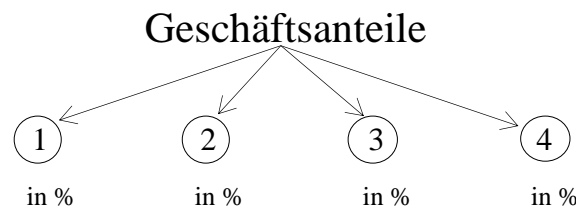
Christian Jaquet

L 3 Budget - System

Verkaufsweg

in 4 Geschäftsteilbereiche unterteilt

- 1 Privatreisende
- 2 Reiseveranstalter (Reisebüro)
- 3 Betriebs - Reiseorganisation (Seminare)
- 4 Bus - Reiseveranstalter



Geschäftsanteile unterteilt in Zimmerkategorien

- Typ A, Anzahl Zimmer, Anzahl Betten
- Typ C, Anzahl Zimmer, Anzahl Betten
- Typ D, Anzahl Zimmer, Anzahl Betten

Zimmerkategorien unterteilt in Arrangement - Anteil

- | | | |
|----|------|------------------------|
| ÜF | in % | Übernachtung Frühstück |
| HP | in % | Halbpension |
| VP | in % | Vollpension |

In Verbindung mit dem Verkaufsweg bestehen Unterschiede hinsichtlich Preis, Kosten und saisonaler Auslastung .

Beispiel:

Typ A HP Privatreisende

Privatreisende / Geschäftsanteil 55%

Bettenanzahl des Betriebes 42 davon 55% sind 23 Betten

HP - Anteil 90 % (ÜF - Anteil 10%)

23 Betten davon 90 % sind (20,7) 21 Betten

21 Betten davon 65 % Auslastung sind (13,65) 14 Betten