



Cleveres Pricing im Skigebiet Pizol

Gut, besser, dynamisch

In einem Pionierprojekt setzen das schweizer Skigebiet Pizol in St. Gallen und Axess die Markteinführung des intelligenten Dynamic Pricing Moduls in die Praxis um. Zum ersten mal nutzt ein Skigebiet das intelligente SMART PRICING System, von dem Skigäste und Seilbahnbetreiber gleichermaßen profitieren.

Kinderaktionen, Seniorenpreise, Halbtagskarten, Rabatte: Die Preisgestaltung bei Skigebieten ist komplex. Hinter den strategischen Überlegungen im Pricing steckt meist viel Erfahrung und ein solides Bauchgefühl. Doch egal wie viele Gäste-Szenarien berücksichtigt werden, die große Schwäche der **statischen Preise** bleibt: ihre **mangelnde Flexibilität**.

Weil an bestimmten Tagen viele Gäste zu erwarten sind und an anderen weniger, leidet die Effizienz im Verkauf. Klassische Beispiele: Der Andrang bei Schulferien in Nachbarländern oder die Leere auf den Pisten an Wochentagen in der Nebensaison. Um dem entgegenzuwirken hat Axess mit SMART PRICING ein System entwickelt, das **dynamische Preiskal-**

ulationen anbietet und das Umsatzziel sehr genau vorherbestimmen kann. Mit dem Skigebiet Pizol in St. Gallen hat sich ein erster Partner gefunden. Seit Dezember 2020 ist das System dort im Einsatz.

Im Regelfall funktioniert Axess SMART PRICING so: Historische Daten (z.B. aus den letzten fünf Jahren) und Einflussfaktoren wie Ferienzeiten werden mittels **Datenbankauswertung** analysiert und mit einberechnet. Daraus erstellt das System **Preisvorschläge**, die an die zu erwartende Nachfrage angepasst sind. Für viele Tage, an denen eine hohe Frequenz prognostiziert wird, **hebt** sich der **Durchschnittspreis der Tickets**. Gleichzeitig finden Skigäste an weniger stark besuchten Tagen Schnäppchen-Angebo-

te, die wiederum die Frequenz im Skigebiet steigern. So lässt sich schon zu Beginn der Saison eine gute Prognose für die folgenden Monate erstellen.



Axess TICKET KIOSK 600



Pizol in St.
Gallen

Schweiz



Wetterabhängige Skitickets

Im Fall von Pizol war die Integration der historischen Daten und kalkulierbaren Fixpunkte nur ein Teil der Preisgestaltung. Die Betreiber des Skigebiets wollten eine Lösung, die die Entwicklung des **Wetters mit einbezieht**: Klaus Nussbaumer, CEO der Pizolbahnen AG, hatte einen innovativen Ansatz: ein System, dass die aktuelle Wetterlage zum Hauptfaktor für die Preisgestaltung macht. "Wir haben das aufgegriffen und SMART PRICING weiterentwickelt. Bis 08:00 Uhr morgens kalkuliert das System Preisvorschläge, die vom Team angenommen oder automatisiert ausgespielt werden können.

Danach gilt ein statischer Preis für den Rest des Tages.", erklärt Markus Weyrer, Director of Sales DACH bei Axess. Gäste können bequem online shoppen und ihre Tickets bis zu sieben Tage im Voraus bestellen. Die Wetterdaten werden täglich eingespeist und von einem offiziellen Wetteranbieter bezogen.

Offen für die Zukunft

Nicht nur auf Software-Seite hat das Skigebiet Pizol seine Türen für eine smarte Zukunft geöffnet. Dank der Installation der Axess Smart Gates NG, TICKET KIOSK 600 und PARKING Modulen steht den Seilbahnbetreibern eine intelligente Welt offen. So können etwa die Parktickets mit Skigebiet-Tickets kombiniert werden. Zudem ist das System erweiterbar: Die Integration von einem **gastronomischen Konzept** ist bereits angedacht, weitere Anbindungen wie **Skidepot** oder **Skiverleih** sind ebenfalls möglich.



Der Webshop für die automatische Integration der Daten sowie den Bestellungsprozess wurde nahtlos in die vorhandene Website des Skigebiets Pizol integriert.

