

EXECUTIVE SUMMARY

SR³ · SKI RESORT REVIEWRADAR

Musterskigebiet

Mittelgroßes alpines Skigebiet · rund 140 Pistenkilometer · 4 Talorte · 700–2.430 m

SR³ Data Full · Datenbasis: öffentliche Google-Maps-Bewertungen, 24-Monats-Zeitraum

6.617

BEWERTUNGEN IM INDEX

24

EINHEITEN ANALYSIERT

4

LEISTUNGSBEREICHE

10–14

WERKTAGE

KERNBEFUND

DAS ZENTRALE ERGEBNIS

Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist das mit Abstand häufigste Kritikthema des Skigebiets — 58 % aller negativen Bewertungen adressieren Ticket- und Bergpreise.

Preis ist der Faktor, der über Weiterempfehlung und Wiederkommen entscheidet. Solange die Wertkommunikation dahinter zurückbleibt, wird jede Preistrunde als reine Verteuerung wahrgenommen — ein Reputationsthema auf Geschäftsführungsebene, kein operatives Detail.

- 1 Wertkommunikation vor Preisverteidigung: Leistungsumfang (Pistenkilometer, inkludierte Leistungen) sichtbar und vergleichbar machen.
- 2 Operativen Zubringer-Engpass an Talstation Süd (3,6 ★) entlasten — Wartezeiten- und Kapazitätsmanagement in der Hochsaison.
- 3 Qualität im Kinderkurs-Segment (Skischule B, 3,9 ★) prüfen — im familienrelevantesten Angebot des Gebiets.

WAS DIE DATEN ZEIGEN

Stärken

- ▲ Skiverleih durchgängig stark (Ø 4,6 ★) — verlässlicher Servicebereich ohne Sicherheitsauffälligkeiten.
- ▲ Bergstation und Berg-Erlebnis mit Spitzenwerten (bis 4,8 ★).
- ▲ Leit-Hütte als klarer Gäste-Favorit (4,7 ★, über 1.100 Bewertungen).

Handlungsfelder

- ▼ Preis-Leistung als dominantes Kritikthema (58 % der Negativbewertungen).
- ▼ Talstation Süd als operativer Zubringer-Engpass (3,6 ★) — im Categorieschnitt unsichtbar.
- ▼ Kinderkurs Skischule B (3,9 ★) im familienrelevanten Segment.

BEWERTUNG NACH LEISTUNGSBEREICH

LEISTUNGSBEREICH	Ø SCORE	EINORDNUNG
● Skiverleih	4,6 ★	Stärke
● Bergbahn	4,4 ★	solide — mit individuellem roten Engpass
● Hütten & Bergrestaurants	4,4 ★	solide — Spreizung Berggastronomie
● Skischulen	4,4 ★	solide — mit individuellem roten Angebot

WARUM DIE GRANULARITÄT ENTSCHIEDET

Der Kategoriedurchschnitt der Bergbahn liegt bei soliden **4,4 ★**. Erst die betriebsstarke Einzelbetrachtung legt den Zubringer-Engpass an **Talstation Süd (3,6 ★, 218 Bewertungen)** offen — im Durchschnittswert verschwindet er vollständig. Dieselbe Mechanik zeigt sich bei **Skischule B (3,9 ★)** hinter einem soliden Schulen-Schnitt. SR³ misst jeden Betrieb einzeln — genau dort, wo Handlungsbedarf und Verantwortung liegen.

MASSNAHMENPLAN (PRIORISIERT)

SOFORT **Wertkommunikation Preis:** Leistungsumfang aktiv gegen den wahrgenommenen Preis stellen — auf Website, an der Kasse, in der Gästekommunikation.

KURZFRISTIG **Zubringer Talstation Süd:** Wartezeiten- und Kapazitätsmanagement in der Hochsaison, Ursachenanalyse vor Ort.

MITTELFRISTIG **Kinderkurs-Qualität:** Ablauf und Betreuung im schwächsten Schulen-Angebot prüfen und nachschärfen.

LAUFEND **Berggastronomie:** Preis-Leistung und Wartezeiten in den mittleren Hütten beobachten (Saison-Update).

ROI-EINORDNUNG

⚠ MODELLRECHNUNG — ILLUSTRATIV, KEINE PROGNOSE

Wahrgenommenes Preis-Leistungs-Verhältnis und Bewertungsniveau wirken direkt auf Weiterempfehlung und Wiederkommen. Studien zum Zusammenhang von Online-Bewertung und Nachfrage (u. a. Anderson, Cornell 2012) zeigen: bereits eine Verbesserung um **0,1 ★** im Gesamteindruck erweitert den Preissetzungs- und Nachfragespielraum messbar. Konkrete Euro-Effekte hängen von Skier-Days und Ticketstruktur des jeweiligen Gebiets ab und werden im Full-Report mit den internen Kennzahlen des Auftraggebers gerechnet (Beispielannahme, keine Kundenzahl).

NÄCHSTE SCHRITTE

Option A · Eigenständig

Sie setzen die Maßnahmen intern um. SR³ liefert nach der Saison ein Update und misst die Veränderung betriebsstarke.

Option B · Consulting

Report plus Workshop vor Ort: gemeinsame Priorisierung mit Ihrem Team, konkreter Umsetzungsfahrplan, Begleitung durch Gernot Riedel.