

STEP 3 イールドマネジメントの導入

一室あたりの売上を高める方法が、
イールドマネジメント

需要予測に応じて、マーケットセグメントごとの価格操作（料金提供）を行い、その状況における売上の最大化を目指した実施方法

例えば

100室

稼働率	60%
単価	20,000円
イールド	12,000円

稼働率	70%
単価	18,000円
イールド	12,600円

年間で $600円 \times 100室 \times 365日 = 21,900,000円$ の売上増収

(イールドが上がった分)

※イールドは、室単価×稼働率で算出