



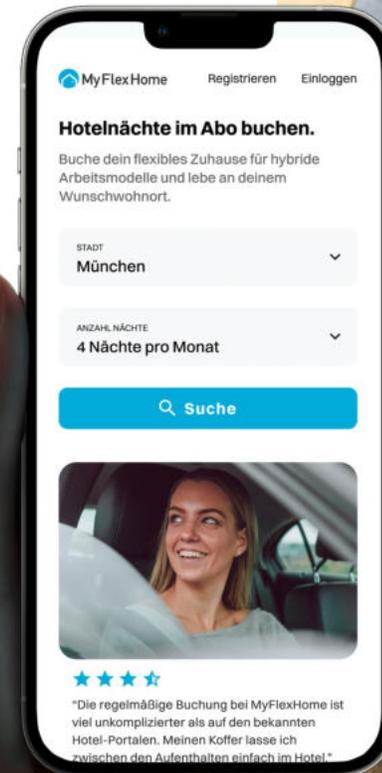
Hotelnächte im Abo verkaufen

03/2023

Mission

MyFlexHome bringt Hotels Wiederholungsbucher und Zusatzumsatz.

Wir sind das einzige **Hotel-Abo**, welches eine Lösung für Privat- und Geschäftsreisende bietet, die regelmäßig **wiederkehrende Übernachtungen** in einer Stadt benötigen.



Unsere Lösung

MyFlexHome - Buchungsplattform für Übernachtungen im Abo-Modell



**Erschließung
neuer Zielgruppen**

z.B. Hybrid Worker¹



**Kostenfreie
Neukundengewinnung**



**Wiederkehrende
Hotelgäste**

ca. 100-500 RN p.a.



**Mehr Umsatz
& Belegung**



**Keine Set-up
Gebühren**

oder Listingkosten

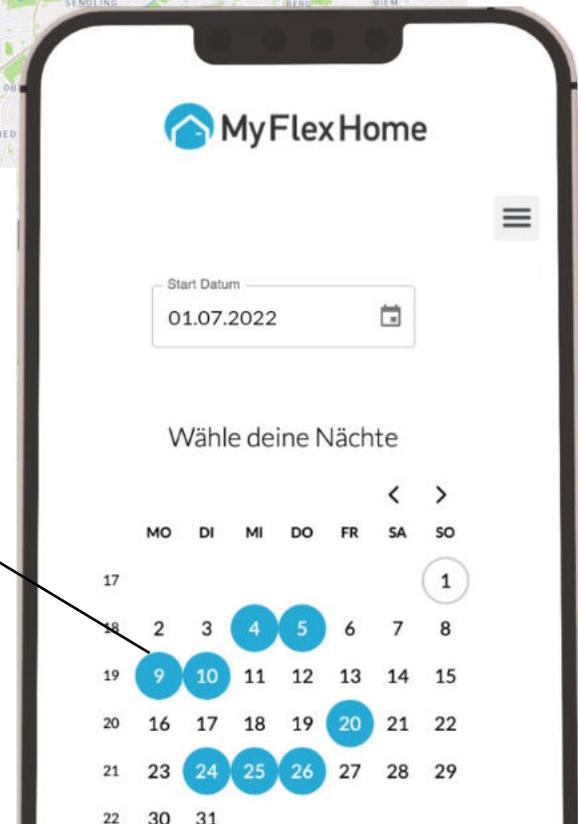
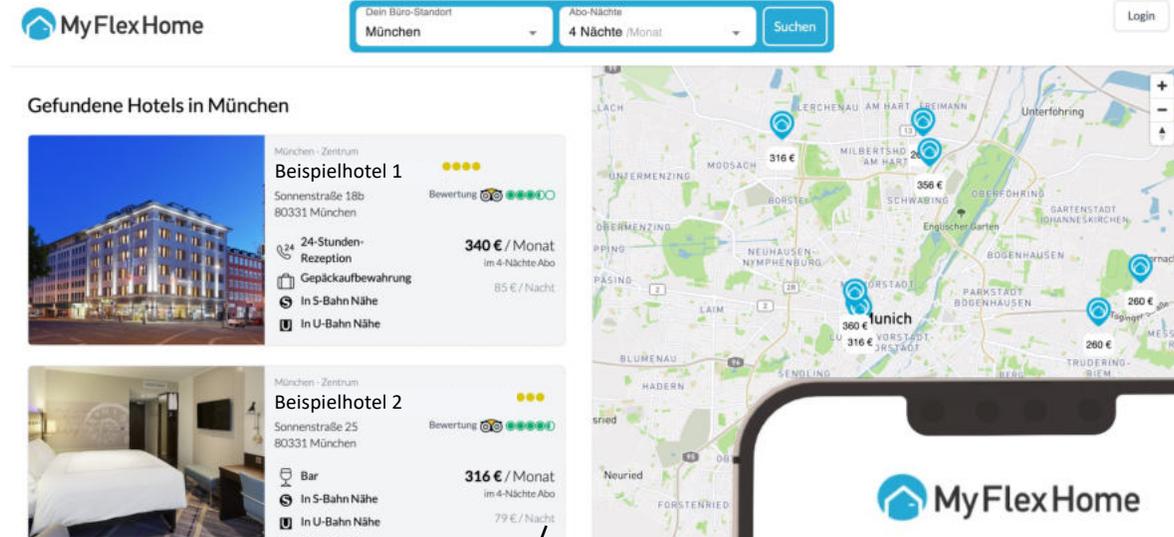


**100%
erfolgsbasiert**

Unser Produkt

MyFlexHome - Hotelnächte im Abo buchen

- Gast sucht sich ein **passendes Hotel** für seine wiederkehrenden Aufenthalte
- Gast bucht Abo-Paket zwischen **4-16 Nächten pro Monat**
- **Hotel definiert** vorab **Rate** pro Nacht seine **Stornierungsbedingungen**
- Buchung erfolgt direkt auf **MyFlexHome Website**
- Hotel **bestätigt** oder **lehnt** Anfrage ab
- **MyFlexHome bezahlt Rechnung** für Gast



Ihr Umsatzpotenzial (Beispielrechnung)

- Der MyFlexHome-Kunde bucht im Durchschnitt ein Abo mit **7 Nächten pro Monat** ¹
- Der durchschnittliche **Aufenthalt** beträgt **3 Nächte** ¹
- Die durchschnittliche Rate liegt derzeit bei **76 € pro Nacht** im 3-Sterne Segment ^{1,2}

Anzahl Abos	Durchschnittliche Nächte pro Monat ¹	Beispiel Preis pro Nacht ^{1,2}	Roomnights (Monat)	Roomnights (Jahr)	Bruttoumsatz (Monat)	Umsatzpotenzial (Jahr)
5 Abos	7 Nächte	76 €	35	420	2.660 €	31.920 €
10 Abos	7 Nächte	76 €	70	840	5.320 €	63.840 €
15 Abos	7 Nächte	76€	140	1.680	10.640 €	127.680 €

¹ Datenerhebung MyFlexHome Juni - Oktober 2022 für Buchung auf www.myflexhome.de

² Ohne Aufpreis für Messenächte

Was benötigt MyFlexHome vom Hotel?

- **Langfristige Bindung von Hotelgästen durch Abo-Modell**
- **Durch Mindestabnahme an Übernachtungen erhält der Gast einen Preisvorteil gegenüber Einzelbuchungen**

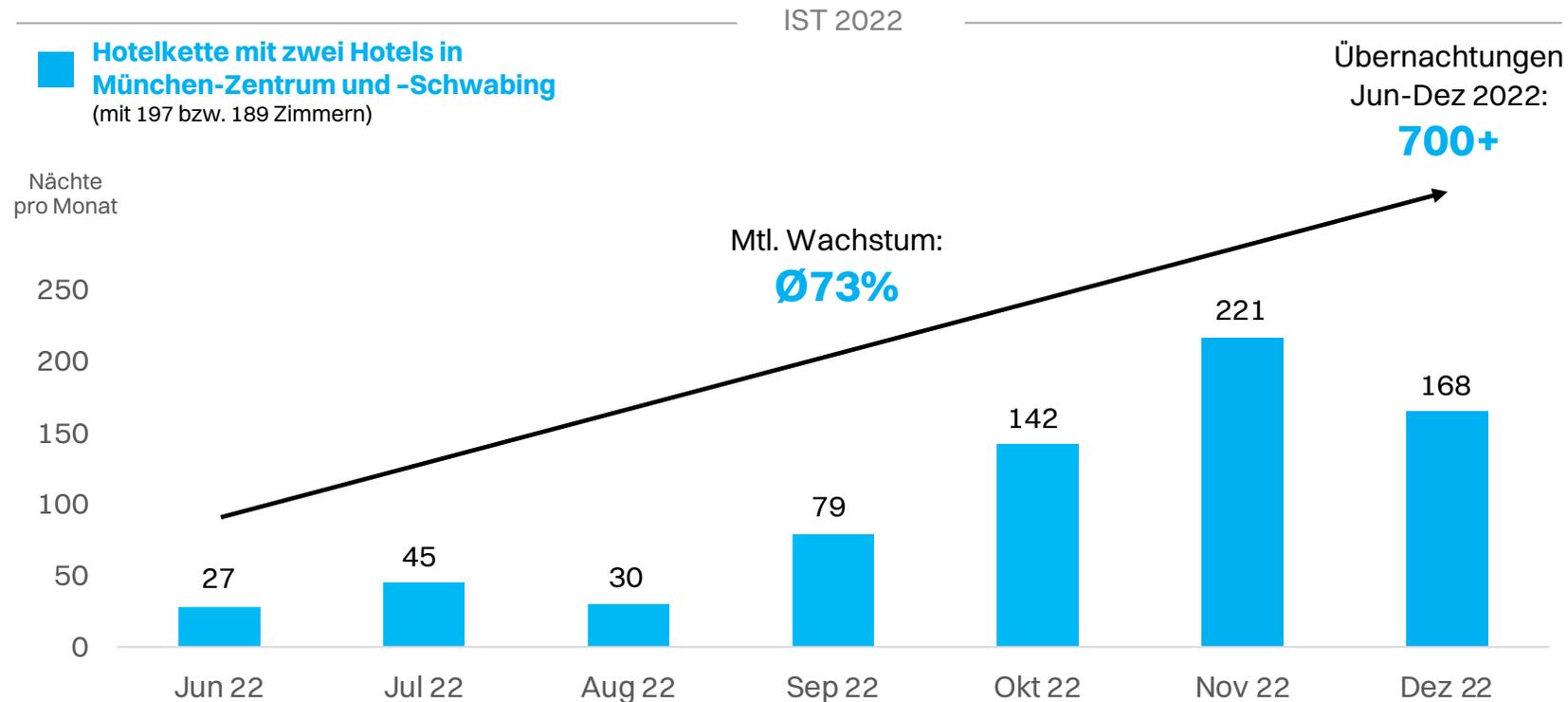
Vertragsbestandteile

- Erstellung eines Rahmenvertrags
- Definition einer / mehrerer **Firmenraten**, auf Basis einer jährlichen RN-Erwartung von ca. 250 RN
- Hotel definiert individuelle **Stornierungsbedingungen** oder akzeptiert Muster Stornierungsbedingungen von MyFlexHome
- Definition von **Messe-/Event-Aufschlägen** & gesonderten Stornierungsbedingungen
- Vertragspartner bei Abo-Buchung ist MyFlexHome
- Kommunikation und vertragliche Beziehung mit dem Gast übernimmt MyFlexHome

Referenzbeispiel: **Hotelkette** verkauft seine Zimmer im Abo-Modell

Anzahl Übernachtungen in Pilotstadt München

- **Entwicklung der verkauften Room Nights in München seit Start im Juni 2022**



- Start von MyFlexHome im **Juni 2022** in München
- **Konstantes Wachstum** mit Saisonalität im August und Dezember
- **85%** der Buchungen erfolgen bereits **7 Tage oder früher** vor Anreise

Partner & Referenzen

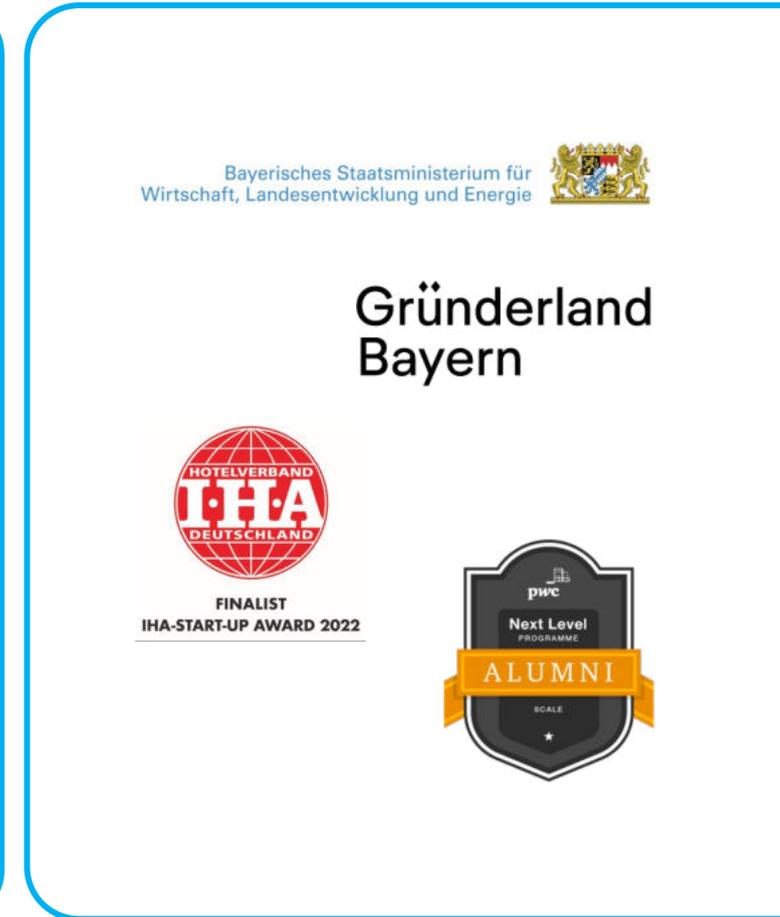
Hotelpartner



Bekannt aus



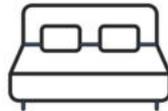
Förderer



Next Steps!

Werden Sie Partner auf MyFlexHome.de

**Jetzt
Hotelpartner
werden!**



Wir benötigen von Ihnen:

- Fixe Firmenrate (auf Basis von ca. 250 RM / p.a.)
- Ihre Stornierungsbedingungen
- Zusätzliche Vorteile für Abokunden (optional)



Wir schicken Ihnen:

- Unseren Rahmenvertrag
- Erstellen kostenlos Ihren Hoteleintrag auf MyFlexHome.de



Was bekommen Sie von uns:

- Nach Listung Ihres Angebots erhalten Sie die ersten Buchungen
- Kostenfreie Neukunden und konstanter Zusatzumsatz über das ganze Jahr durch Abomodell

Ihr Kontakt



Kilian Ricken

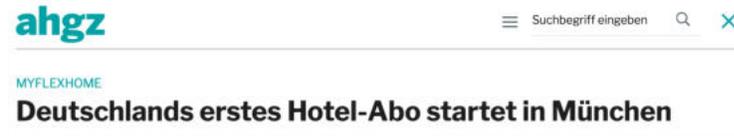
Co-Founder / CEO
kilian@myflexhome.de
Mobil: 0172 / 997 22 22

MyFlexHome GmbH

Pfälzer-Wald-Str. 64
81359 München

www.myflexhome.de

Presseauszüge



ZIMMER IM ABO
Durch Homeoffice entkoppeln sich Wohn- und Arbeitsort immer mehr. Das Münchner Start-up MyFlexHome bietet deshalb mit seinem Hotel-Abo eine Lösung für das Wohnungsproblem von Berufspendlern. Ab sofort kann das Hotel-Abo für vier bis zwölf Nächte pro Monat in zehn verschiedenen Hotels in München gebucht werden. Zu den Partnern gehören bereits Premier Inn, Joyi Serviced Living und Smartments. Nach der Pilotphase in München soll das Angebot auf den gesamten deutschspr...



MyFlexHome flexibles Hotel-Abo für deine notwendigen Übernachtungen

Stellen Sie sich und das Startup MyFlexHome doch kurz unseren Lesern vor!



Gong 96.3 – Die 100.000 Euro-Idee

Hier könnt ihr euch den Pitch aus dem Radio anhören:



Gründerland Bayern



Hotelzimmer statt Zweitwohnung

Manche Touristiker hat Corona zum Aufgeben gezwungen; Kilian Ricken und seine beiden Mitstreiter im Münchner Start-up MyFlexHome -> sind erst durch die Krise auf ihre neue Geschäftsidee gekommen und haben sich im August 2021 als Quereinsteiger im



Gastronomie Marketing Technologie Tourismus Politik Zahlen Industrie Personalien

Hotel-Abo MyFlexHome startet in München