

Vermieterakademie

Tirol

„Best Preis Garantie adé –
mehr Direktbuchungen!“

Kohl & Partner



stephanie.moser@kohl.at

Stephanie Moser, B.A. M.A.

Studium der „Unternehmensführung in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Erfahrung im Marketing und Hotellerie Bereich.

Fachliche Schwerpunkte:

- Strategie- & Konzeptentwicklung
- Operative Optimierung & Sanierung



Julia.winkler@kohl.at

Julia Winkler

Touristische Ausbildung und Erfahrung in Ferien-, -Stadt- sowie Privat-hotellerie in Leitender Funktion in Marketing, Sales und Direktion.

Fachliche Schwerpunkte:

- Strategisches & operatives Hotelmarketing
- Rezeption und Prozessoptimierung



thomas.steiner@kohl.at

Thomas Steiner, MA

Erfahrung im Hotellerie- und Gastronomiebereich. Abgeschlossenes Studium der angewandten Betriebswirtschaft auf der Wirtschaftsuniversität Wien

Fachliche Schwerpunkte

- Operative Optimierung von Hotelbetrieben
- Mitarbeiter-Einsatzplanung
- Preis- und Kostenoptimierung

Kohl & Partner Innsbruck
Seminare & Trainings



Touristische und skisportliche Ausbildung an der Skihotelfachschule in Bad Hofgastein mit ergänzenden Praktika in gehobenen Hotelbetrieben. Anschließend langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Bereichen und Funktionen in Ferien-, Stadt- sowie Privathotels. Leitende Tätigkeit in den Bereichen Rezeption, Reservierung und Direktion sowie Marketing und Sales in gehobenen Hotelbetrieben.

Seit 2017 bei Kohl & Partner.

Fachliche Schwerpunkte:

- Operatives Hotelmarketing/Sales
- Rezeption/ Prozessoptimierung
- Seminare & Trainings



Julia Winkler
Beraterin

Die 4 Geschäftsfelder von Kohl & Partner



Hotellerie & Gastronomie
Individuelle Strategien und
Umsetzungsbegleitung für jede
Betriebsgröße

Touristische Destinationen
Regionaltypische und
zukunftsorientierte Ergebnisse

Touristische Infrastruktur
Von der Idee bis zur perfekten
Realisierung und operativen
Optimierung

Seminare & Trainings
Praxisnah und aktuellstes Know-How



Wichtige Punkte für ein erfolgreiches Seminar ...

- Sich einbringen und von persönlichen Erfahrungen sprechen!
 - Unterbrechen, falls etwas nicht klar sein sollte!
 - Jede Idee ist es wert gehört zu werden 😊





Meine
AHA's

Was ich mir
unbedingt
merken möchte

Was ich
umsetzen
werde

Fragen
Ideen
Vorschläge
Kritik,

Mein Aktionsplan



Zeit- und Ernährungsplan

- 09.00 – 11.00
 - 11.00 – 11.30
 - 11.30 – 13.00
 - 13.00 – 14.00
 - 14.00 – 15.30
 - 15.30 – 16.00
 - 16.00 – 17.00
1. Durchgang
 - Pause!
 2. Durchgang
 - Pause!
 3. Durchgang
 - Pause!
 4. Durchgang



Was erwartet Sie heute

1. Trends und Entwicklungen am Markt
2. Professioneller Umgang mit Buchungsplattformen
3. Preispolitik im Web
4. Optimierung der eigenen Homepage
5. Sonstige Kanäle zur Förderung von Direktbuchungen



Vorstellungsrunde

“das gezogene Wort”.

Notieren Sie sich ein Wort zum Thema auf einem Zettel. Anschließend legen sie ihn gefaltet ins Gefäß zurück. Nun darf jeder ein Wort ziehen und nur wer sein eigenes gezogen hat, darf nochmal.

Nennen Sie nun ihren Namen und sprechen anschließend maximal eine Minute zu diesem gezogenen Wort.

So starten wir gleich kreativ in den Tag!

Ihr Name / Ihr Betrieb?

Ihre wichtigsten Erwartungen an das Seminar

... und eine Frage ...

3 Gründe warum der Gast bei mir buchen sollen und nicht auf Booking & Co?

Mit welchen Buchungsplattformen arbeiten Sie zusammen?

Zahlen Gäste die über Booking & Co buchen mehr?

Welche Preisstrategie verfolgen Sie derzeit im Online-Vertrieb?

Wie kommen die Gäste auf Ihren Betrieb?

Kalkulieren Sie die Provision der OTAs in Ihren Preis mit ein?

Was bedeutet der Wegfall der Bestpreis Klausel für Sie?

Wieviel Direktbuchungen haben Sie im letzten Monat gehabt?

Welche Erfahrungen haben Sie im Umgang mit OTAs gemacht?

Über welchen Vertriebskanal generieren Sie die meisten Direktbuchungen?

Wie gehen Sie mit Stornierungen um?

Haben Sie eine Mindestaufenthaltsdauer bei Booking & Co festgelegt?



Wünsche und Erwartungen

AGENDA

1. Trends und Entwicklungen am Markt



Die Top Zukunftstrends im Tourismus

Was uns bewegt





Willkommen im Zeitalter der Luxese,
einer ständigen Kombination aus
Luxus und Askese. Im Tourismus
bedeutet das: ein Mal Luxusreise mit
allem Drum und Dran, dann wieder
Urlaub daheim. Oder aber Luxus beim
Quartier und gleichzeitiges Sparen
beim Essen





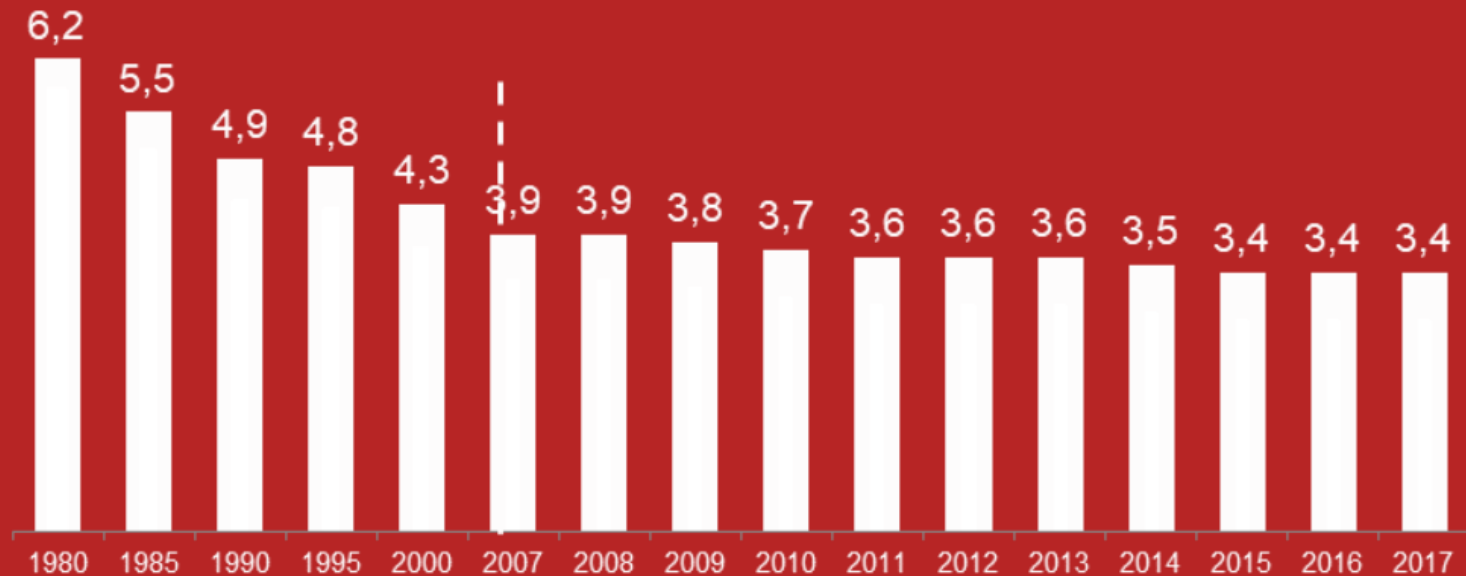
Öfter, Kürzer, Kurzfristiger

Die Kurzreise hat die klassischen Sommer- und bald auch Winterferien abgelöst. Die Wetterabhängigkeit nimmt in der Folge zu.



Statistische Aufenthaltsdauer sinkt

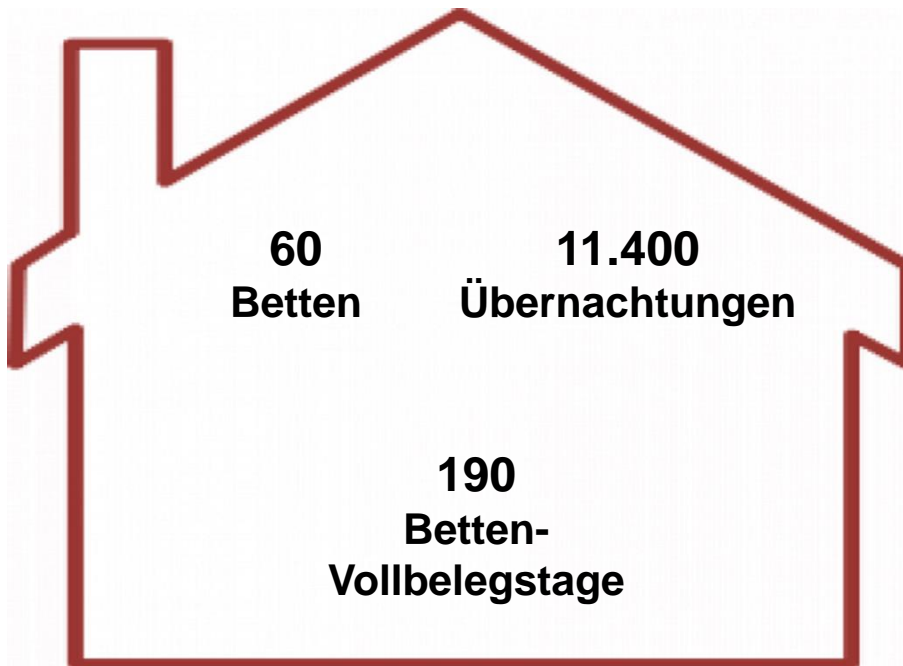
Entwicklung statistische Aufenthaltsdauer in Nächten



Quelle: Statistik Austria



Um die Nächtigungen von 1990 zu halten, benötigt heute ein Betrieb....



Jahr	1990	HEUTE
AHD in Tagen	6,4	4,4
Ankünfte	1.781,25	2.590
Nächtigungen	11,4 Tsd.	11,4 Tsd.
Buchungen	890	1.295



....**45 %** mehr **Buchungen**



Individualurlaub im Baukastensystem.

Der Herdentrieb im Urlaub hat ausgedient. Die Reise geht eindeutig weg vom Massen- und hin zum Individual-Tourismus. Immer mehr Menschen wünschen sich nämlich auch im Urlaub ganz spezielle, auf sie persönlich abgestimmte Reiseangebote. Diese dürfen freilich ohne Weiteres als Bausteine vororganisiert sein, die man dann individuell zusammensetzt.



Erlebnisse stehen weiterhin im Mittelpunkt



Vom Wohlstands- zum Wohlfühltourismus.

Laute Events und schnelle Erlebnistrips waren gestern. Für viele Urlauber geht es in Zukunft mehr um möglichst einzigartige Erlebnisse als um organisierten Frohsinn. Die Menschen leben gesünder, geselliger, genussorientierter, bewusster und aktiver – und inszenieren ihre Zufriedenheit wie auch ihr Wohlbefinden, zum Beispiel über Social Media Kanäle. Dafür müssen Veranstalter Rahmenbedingungen schaffen.



Regionalität.

Um ein gesamthafte
Erlebnis für den Gast zu
erzeugen braucht es
eine Strategie,
die durch und durch echt
ist. Bio allein reicht nicht
mehr.

Regional und
authentisch ist die
Zukunft.



High Touch statt High Tech.

Auch und gerade beim Reisen wird der Trend weg von der Hardware und hin zur Software – von der Infrastruktur zur Dienstleistung gehen: beste Qualität im Service, Emotionen und Empathie der Mitarbeiter werden immer wichtiger, also Kommunikationskompetenz und Konfliktmanagement. Es geht nicht darum, Zeit zu sparen, sondern Zeit zu geben. Damit wird der Tourismus zu DER Leitwirtschaft im Dienstleistungs-Zeitalter. Schließlich kennt Flair keine Rezession.





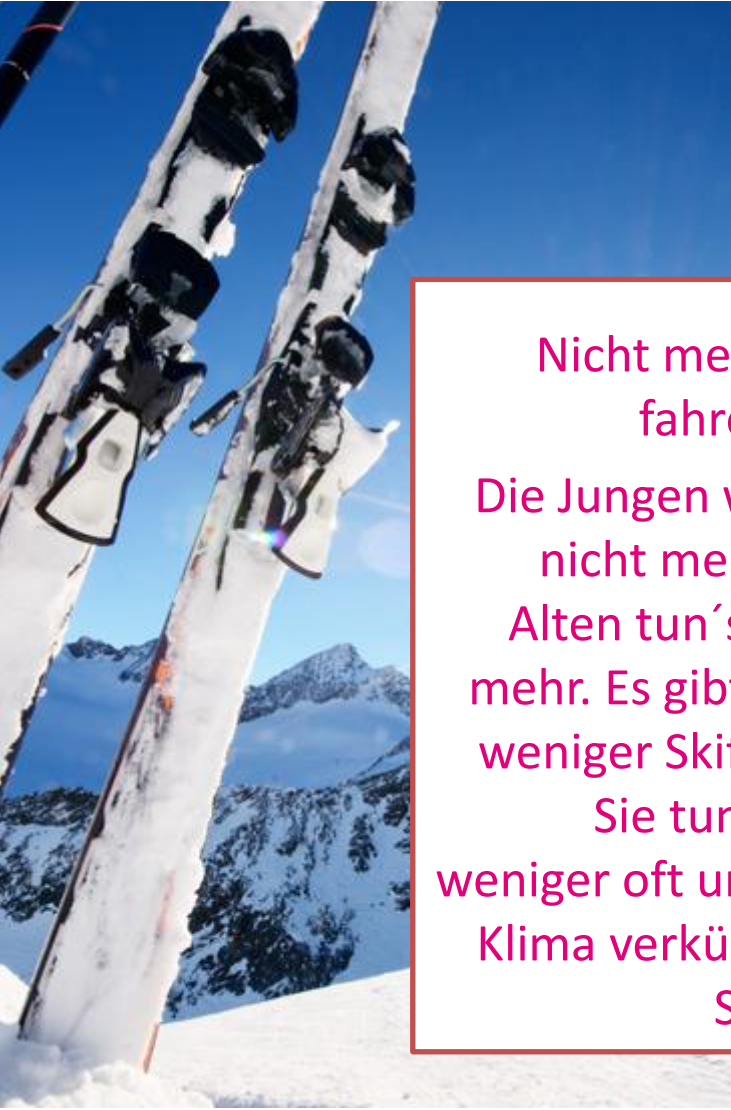
Unterschiede in
Generation verschwimmen
30-50-jährigen
Erholungsurlaub
65+ Generation Abenteuer
und Sozialem
abenteuerlustige Baby
Boomer,
eine reiseerfahrene
Generation X
und eine neugierige und
technikaffine Generation Z



Aus Rentnern werden Trendner.

Auch im Tourismus sind die Best Ager auf dem Vormarsch: die neuen Senioren der Generationen 50, 60 und 70 plus. Wobei sich diese Erlebnisgruppen nicht mehr alt fühlen, denn über aktive Erlebnisse und gutes Service definieren sie Jungsein neu. Der Jugendwahn wird endgültig der Vergangenheit angehören – und das Älterwerden zur lohnenden Zukunftsinvestition für die Gesellschaft.





Nicht mehr alle
fahren Ski.
Die Jungen wollen
nicht mehr. Die
Alten tun´s nicht
mehr. Es gibt nicht
weniger Skifahrer,
Sie tun´s nur
weniger oft und das
Klima verkürzt die
Saison.



Kunstschnee
hilft (nicht)
immer.
Winter lässt
sich nur zum
Teil künstlich
ersetzen.



**Online Bewertungen
haben den größten
Einfluss auf Buchungen**
9 von 10 Reisenden
denken, dass das Lesen
von Online-Bewertungen
wichtig ist
95% der Reisenden
vertrauen den Bewertungen
auf Drittanbieter-Seiten



Mobile Buchungen
sind der neue
Standard

Was Online-Buchungen angeht, so ist das Smartphone auch weltweit Sieger:

In der Türkei werden 90 Prozent und in Japan 88 Prozent der Buchungen mit dem Smartphone generiert.

in Italien sind es 68, in Frankreich 61 und in Belgien 49 %.

Deutschland liegt bei 49 Prozent der Buchungen mit dem Smartphone, dem Tablet werden somit 51 eingeräumt.



Mut zum Preis.

Günstig ist keine Errungenschaft.

Wer nur kommt, weil's günstig ist, zieht irgendwann weiter.

Überzeugen Sie mit Qualität und Leidenschaft!

Kein Tourismus mehr ohne Plattformen



Art der Unterkunft ▾ Preisspanne ▾ Kostenpflichtig buchen ▾ Weitere Filter ▾



€33  **Wohnen in idyllischer Landschaft**
Privatzimmer · 2 Betten
★★★★★ 107 Bewertungen



€36  **Privatzimmer mit Küche, Bad, Lobby**
Privatzimmer · 2 Betten
★★★★★ 114 Bewertungen

1 – 18 von + 300 Unterkünfte

1 2 3 ... 17 ▶

300 Unterkünfte in Tirol

Österreich > Tirol

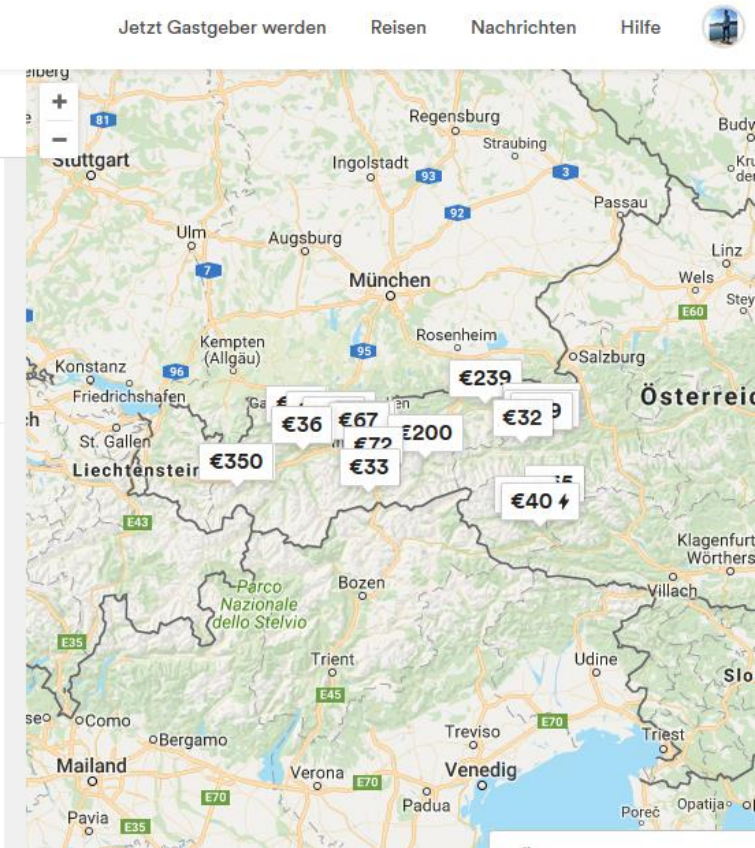
Orte in der Nähe:

- Ferienwohnungen in Innsbruck
- Ferienwohnungen in Seefeld
- Ferienwohnungen in Kirchberg in Tirol
- Ferienwohnungen in Treviso

- Villach
- München
- Konstanz
- Salzburg

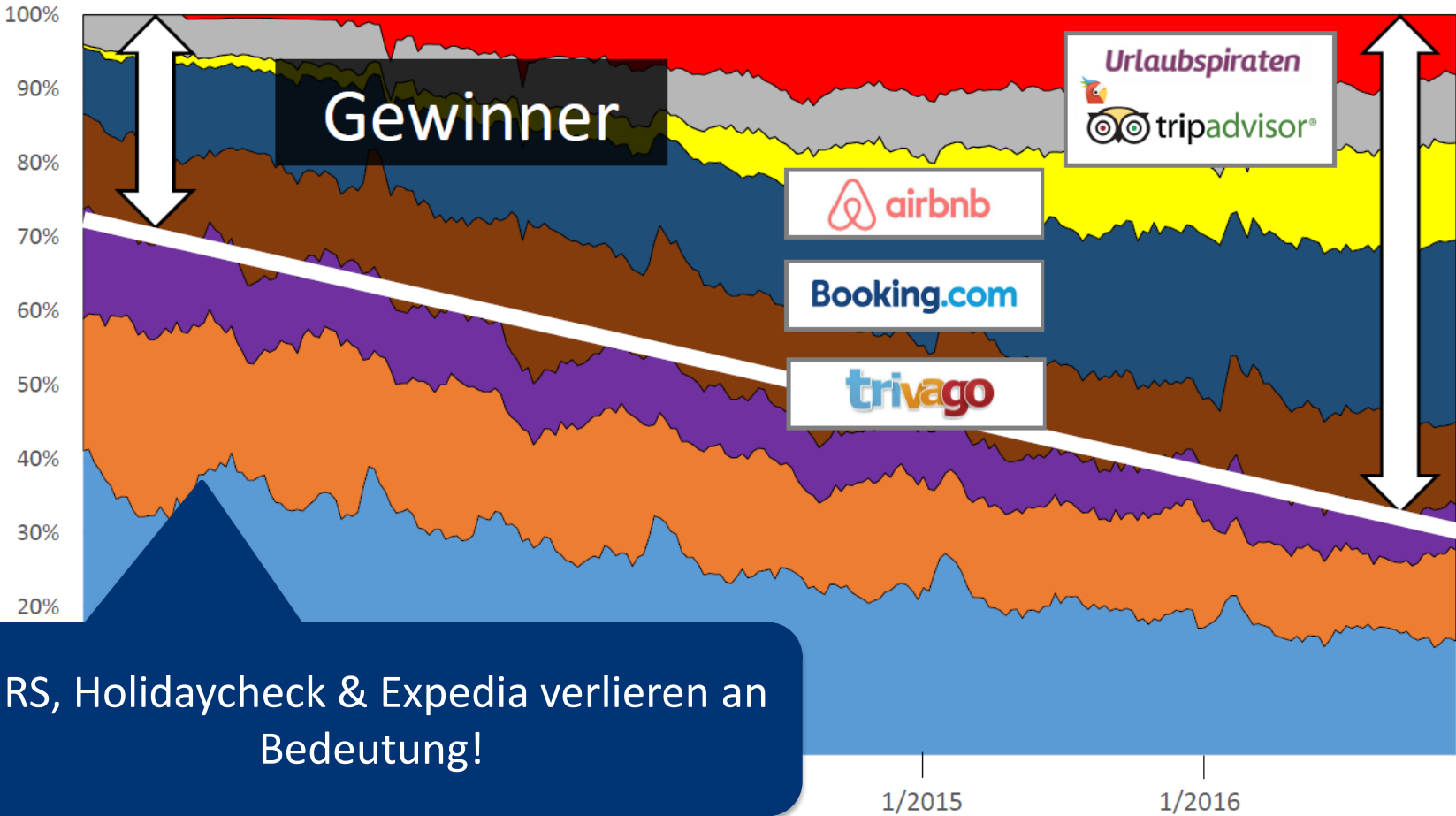
- Bad Ischl
- Bad Kleinkirchheim
- Baden bei Wien
- Hinterglemm

Quelle: Air BNB



Wer sind die Gewinner und Verlierer Plattformen?

Quelle: ÖHV Frers Onlinevertrieb



HRS, Holidaycheck & Expedia verlieren an Bedeutung!

AGENDA

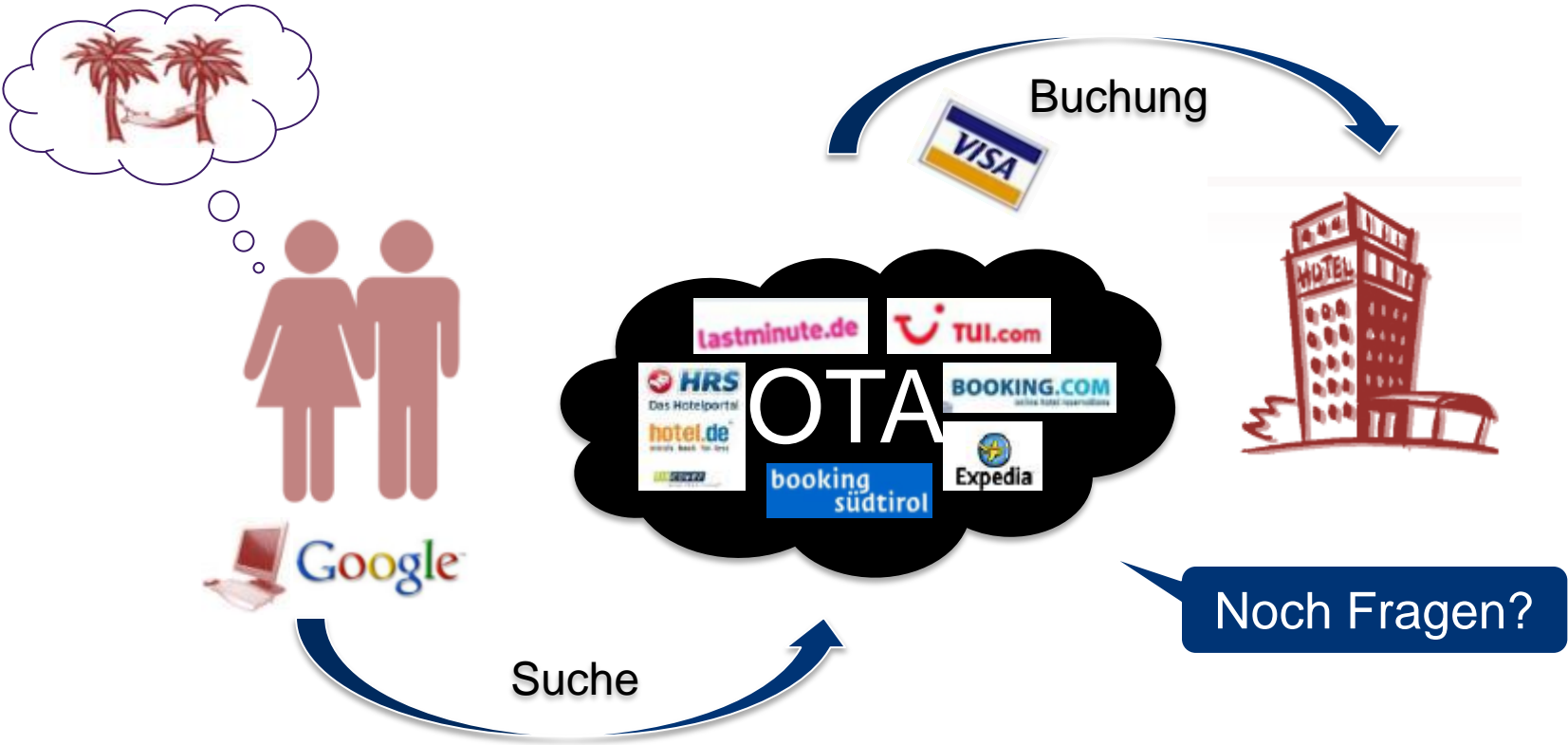
1. Trends und Entwicklungen am Markt

2. Professioneller Umgang mit Buchungsplattformen

Der klassische Weg zur Buchung



Geht das nicht einfacher?



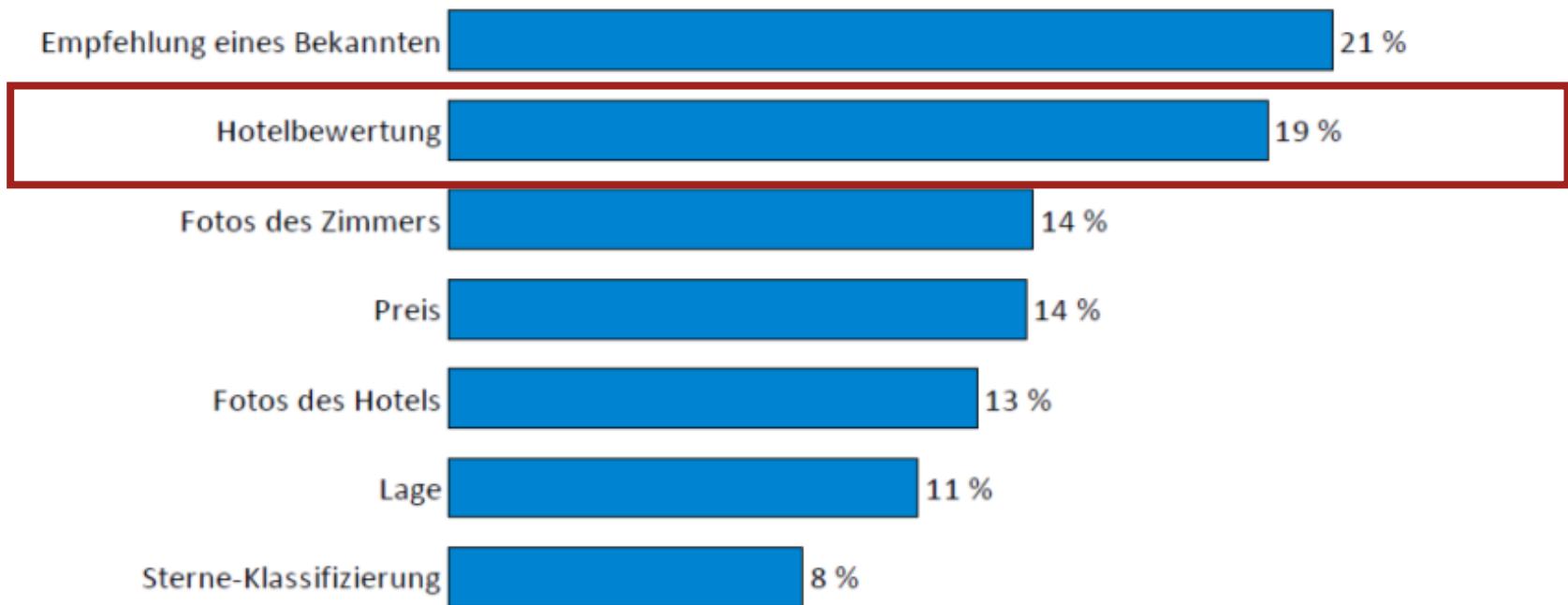
Warum nutzen unsere Gäste Booking.com und Co?

- Große Auswahl
- Leicht vergleichbar
- Angenommener niedriger Preis (Bestpreisgarantie)
- Benutzerfreundlichkeit (intuitiver Prozess)
- Kein Aufwand (nur ein paar Klicks)
- Vertrauensfaktor durch Bewertungen
- ...und manchmal auch weil sie keine Ahnung haben das sie dem Hotel damit Mehrkosten verursachen...

Was bringen uns Buchungsportale?

1. Online **Buchbarkeit mit Bewertungen**

Relative Wichtigkeit von Entscheidungskriterien bei der Online-Buchung:



Quelle: MODUL University Wien, n=346

Die wichtigsten Bewertungsplattformen



→ Deutschland, Österreich & Schweiz



→ BENELUX



→ International



Zusätzlich sammeln
Booking & Co. für
uns Bewertungen!

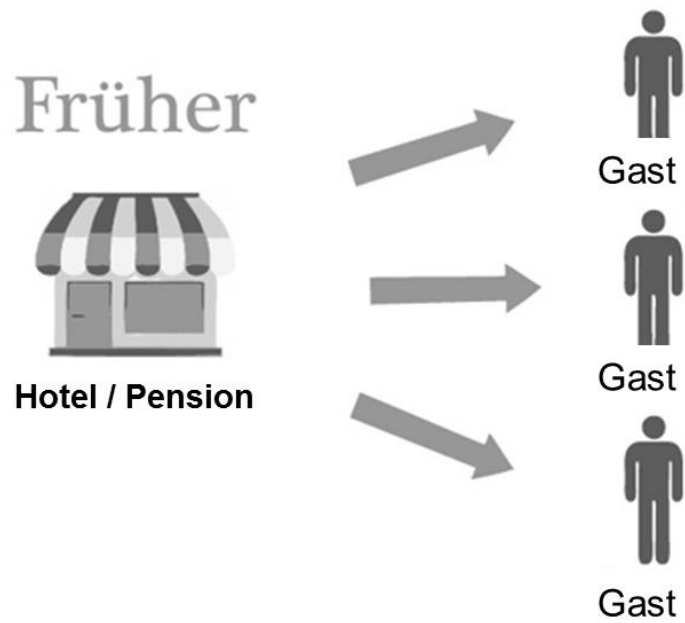


→ wird zunehmend wichtiger



→ sammelt Bewertungen von verschiedenen
Plattformen

Bewertungsplattformen



Frage...



Bewertungen
(626)

[Hotelbilder](#)
(228)

[Hotelvideos](#)
(4)

100%
Weiterempfehlung

5.9 von 6
Gesamtbewertung

[Hotel auf Karte anzeigen](#)
[Wetter / Klima](#)

[Hotel bewerten](#)



Bewertungen
(7)

[Hotelbilder](#)
(6)

[Hotelvideos](#)
(0)

0%
Weiterempfehlung

2.2 von 6
Gesamtbewertung

[Hotel auf Karte anzeigen](#)
[Wetter / Klima](#)

[Hotel bewerten](#)



Bewertungen
(89)

[Hotelbilder](#)
(77)

[Hotelvideos](#)
(0)

91%
Weiterempfehlung

5.5 von 6
Gesamtbewertung

[Hotel auf Karte anzeigen](#)
[Wetter / Klima](#)

[Hotel bewerten](#)

Welches Haus würden Sie nicht buchen?

Und jetzt?

Quelle: Holidaycheck

Was bringen uns Buchungsportale?

1. Online **Buchbarkeit mit Bewertungen**
2. **Auffindbarkeit** im Internet erhöhen
3. 24 Stunden Service
4. **Einfache und sichere Abwicklung**
5. Service für Gast und für Gastgeber
6. Offiziell geregelte Stornierungen
7. **Vertrauen & Sicherheit**

„Die Buchungsportale sind eigentlich auch Marketingmitarbeiter unserer Betriebe“.

Buchungsplattformen für uns nutzen!

- Konto einrichten: saisonale Bilder und Beschreibungen, vollständige Informationen
- Zimmer / Appartements anlegen
- Saisonzeiten und –Preise festlegen
- Festlegen der eigenen Verkaufsregeln z.B. Mindest-Aufenthalt, Anreisetag u.ä.
- Preiskategorien & Stornobedingungen einstellen!
ACHTUNG: Kontrollieren Sie ob die Preise richtig hinterlegt sind (Zimmerpreise oder Preis pro Person?)
- Verfügbarkeiten laufend prüfen und aktualisieren
- Booking & Co. als Lückenfüller nutzen!

Richtiger Umgang mit Buchungsplattformen



Gasthof Zur Linde
 Neuhofen an der Ybbs (Euratsfeld: 6,4 km)
Buchung ohne Kreditkarte möglich
 In den vergangenen 48 Stunden 1-mal gebucht
 Heutiges Schnäppchen
 Doppelzimmer
 Ohne Risiko: Sie können später stornieren, also sichern Sie sich diesen tollen Preis noch heute.

Sehr gefragt – nur noch 3 verfügbar!

Fabelhaft
 109 Bewertungen

Kostenlos stornieren?

€ 68
 Frühstück inbegriffen
 KOSTENLOS stornieren – Keine Voraus-/Anzahlung erforderlich

Die beiden verfügbaren Zimmer ansehen >

Wir haben keine verfügbaren Zimmer für diese Unterkunft von Di., 4. Apr. 2017 bis Do., 6. Apr. 2017

Zimmerkategorie	Max	Preis
Budget Doppelzimmer	2 Personen	NICHT MEHR VERFÜGBAR
Haus mit 5 Schlafzimmern	10 Personen	NICHT MEHR VERFÜGBAR
Einzelzimmer	1 Person	NICHT MEHR VERFÜGBAR
Standard Doppelzimmer	2 Personen	NICHT MEHR VERFÜGBAR
Dreibettzimmer	3 Personen	NICHT MEHR VERFÜGBAR
Familienzimmer	2 Personen + 2 Personen	NICHT MEHR VERFÜGBAR

Zimmer für eine bestimmte Zeit sperren, wo man weiß, man ist sowieso ausgebucht

Quelle: Booking

Wie erziehen wir unsere Gäste in
puncto Direktbuchungen?

Prioritäten richtig setzen!



Priorität 1

Priorität 3

Willkommen | Apartments | Reitstall | Preise | Sommer in den Dolomiten | Winter am Kronplatz | W

Willkommen im Urlaub am Skigebiet Kronplatz

Wir möchten Sie in unseren Ferienwohnungen am Kronplatz begrüßen.

Für uns ist unser Apartmenthaus Lechnerhof ein kleines Paradies, mit traumhaften Panoramablick und weitestgehender Ruhe. Der perfekte Ausgangspunkt für den Stöpsel für die ganze Familie am am Kronplatz.

Nur 800 Meter von der Aufseeschanze befinden sich unsere Ferienwohnungen am Kronplatz, bei denen Sie jeglichen Komfort genießen können. Das Apartmenthaus Lechnerhof ist das Zweithaus von Hotel Petrus, die nur 5 Gehminuten voneinander entfernt sind. Auf Wunsch kann der Service vom 4 Sterne Superior Hotel Petrus dazu gebucht werden.

Unsere Ferienwohnungen am Kronplatz sind ideal für Ihren Familienurlaub. Dabei ist die Gegend nicht nur zum Skifahren sondern auch zum Langlaufen, Schlittenfahren, Eislaufen und noch viel mehr ein.

Direkt an dem Apartmenthaus befindet sich unser Reiterhof, bei dem Sie mit Ihren Kindern Sommer wie Winter tolle Stunden verbringen können.

Zu jeder Jahreszeit kann man in Bruneck was erleben. Im Winter Skifahren am Kronplatz / Dolomiti Super Ski, Langlaufen, Rodeln, Schneeschuhwandern oder die Winterlandschaft genießen.

Adresse: Bruneck | Steiner | Alpe Adria | Schloss Schusschwandern | Südtirol | Schlittenfahren am Kronplatz | Ski
Apartments Lechnerhof / Hotel Petrus | Reiterhofstraße 1 | 39031 Bruneck (Südtirol) | Tel. +39 04 7454 82 83 | Fax. +39 04 7454 82 84

Logos: Bruneck, Pustertal, Bruneck

Unterkunft suchen

Suchen Sie eine Unterkunft in den Alpen? Wählen Sie Ihre Kriterien aus:

Wohntyp: Ferienwohnung, Chalet, Haus, etc.

Datumsauswahl: 2023/09/17 - 2023/09/27, 2 Erwachsene

Sortierung: Preis, Sterne, Bewertung

Benutzerfilter: Skilift, Gondelbahn, Seilbahn, etc.

Tipps für Ihren Urlaub in den Alpen: 245 T

Beispiel: Gasthof Glednerblick, Gasthof Petrus

Suche verfeinern

Wohntyp: Chalet, Ferienwohnung, Haus, Pension, Ferienwohnung (1-2), Ferienwohnung (3-4), Ferienwohnung (5-6), Ferienwohnung (7-8), Ferienwohnung (9-10), Ferienwohnung (11-12), Ferienwohnung (13-14), Ferienwohnung (15-16), Ferienwohnung (17-18), Ferienwohnung (19-20)

Wohnfläche: 1-20 m², 21-30 m², 31-40 m², 41-50 m², 51-60 m², 61-70 m², 71-80 m², 81-90 m², 91-100 m², 101-110 m², 111-120 m², 121-130 m², 131-140 m², 141-150 m², 151-160 m², 161-170 m², 171-180 m², 181-190 m², 191-200 m², 201-210 m², 211-220 m², 221-230 m², 231-240 m², 241-250 m², 251-260 m², 261-270 m², 271-280 m², 281-290 m², 291-300 m², 301-310 m², 311-320 m², 321-330 m², 331-340 m², 341-350 m², 351-360 m², 361-370 m², 371-380 m², 381-390 m², 391-400 m², 401-410 m², 411-420 m², 421-430 m², 431-440 m², 441-450 m², 451-460 m², 461-470 m², 471-480 m², 481-490 m², 491-500 m², 501-510 m², 511-520 m², 521-530 m², 531-540 m², 541-550 m², 551-560 m², 561-570 m², 571-580 m², 581-590 m², 591-600 m², 601-610 m², 611-620 m², 621-630 m², 631-640 m², 641-650 m², 651-660 m², 661-670 m², 671-680 m², 681-690 m², 691-700 m², 701-710 m², 711-720 m², 721-730 m², 731-740 m², 741-750 m², 751-760 m², 761-770 m², 771-780 m², 781-790 m², 791-800 m², 801-810 m², 811-820 m², 821-830 m², 831-840 m², 841-850 m², 851-860 m², 861-870 m², 871-880 m², 881-890 m², 891-900 m², 901-910 m², 911-920 m², 921-930 m², 931-940 m², 941-950 m², 951-960 m², 961-970 m², 971-980 m², 981-990 m², 991-1000 m², 1001-1010 m², 1011-1020 m², 1021-1030 m², 1031-1040 m², 1041-1050 m², 1051-1060 m², 1061-1070 m², 1071-1080 m², 1081-1090 m², 1091-1100 m², 1101-1110 m², 1111-1120 m², 1121-1130 m², 1131-1140 m², 1141-1150 m², 1151-1160 m², 1161-1170 m², 1171-1180 m², 1181-1190 m², 1191-1200 m², 1201-1210 m², 1211-1220 m², 1221-1230 m², 1231-1240 m², 1241-1250 m², 1251-1260 m², 1261-1270 m², 1271-1280 m², 1281-1290 m², 1291-1300 m², 1301-1310 m², 1311-1320 m², 1321-1330 m², 1331-1340 m², 1341-1350 m², 1351-1360 m², 1361-1370 m², 1371-1380 m², 1381-1390 m², 1391-1400 m², 1401-1410 m², 1411-1420 m², 1421-1430 m², 1431-1440 m², 1441-1450 m², 1451-1460 m², 1461-1470 m², 1471-1480 m², 1481-1490 m², 1491-1500 m², 1501-1510 m², 1511-1520 m², 1521-1530 m², 1531-1540 m², 1541-1550 m², 1551-1560 m², 1561-1570 m², 1571-1580 m², 1581-1590 m², 1591-1600 m², 1601-1610 m², 1611-1620 m², 1621-1630 m², 1631-1640 m², 1641-1650 m², 1651-1660 m², 1661-1670 m², 1671-1680 m², 1681-1690 m², 1691-1700 m², 1701-1710 m², 1711-1720 m², 1721-1730 m², 1731-1740 m², 1741-1750 m², 1751-1760 m², 1761-1770 m², 1771-1780 m², 1781-1790 m², 1791-1800 m², 1801-1810 m², 1811-1820 m², 1821-1830 m², 1831-1840 m², 1841-1850 m², 1851-1860 m², 1861-1870 m², 1871-1880 m², 1881-1890 m², 1891-1900 m², 1901-1910 m², 1911-1920 m², 1921-1930 m², 1931-1940 m², 1941-1950 m², 1951-1960 m², 1961-1970 m², 1971-1980 m², 1981-1990 m², 1991-2000 m², 2001-2010 m², 2011-2020 m², 2021-2030 m², 2031-2040 m², 2041-2050 m², 2051-2060 m², 2061-2070 m², 2071-2080 m², 2081-2090 m², 2091-2100 m², 2101-2110 m², 2111-2120 m², 2121-2130 m², 2131-2140 m², 2141-2150 m², 2151-2160 m², 2161-2170 m², 2171-2180 m², 2181-2190 m², 2191-2200 m², 2201-2210 m², 2211-2220 m², 2221-2230 m², 2231-2240 m², 2241-2250 m², 2251-2260 m², 2261-2270 m², 2271-2280 m², 2281-2290 m², 2291-2300 m², 2301-2310 m², 2311-2320 m², 2321-2330 m², 2331-2340 m², 2341-2350 m², 2351-2360 m², 2361-2370 m², 2371-2380 m², 2381-2390 m², 2391-2400 m², 2401-2410 m², 2411-2420 m², 2421-2430 m², 2431-2440 m², 2441-2450 m², 2451-2460 m², 2461-2470 m², 2471-2480 m², 2481-2490 m², 2491-2500 m², 2501-2510 m², 2511-2520 m², 2521-2530 m², 2531-2540 m², 2541-2550 m², 2551-2560 m², 2561-2570 m², 2571-2580 m², 2581-2590 m², 2591-2600 m², 2601-2610 m², 2611-2620 m², 2621-2630 m², 2631-2640 m², 2641-2650 m², 2651-2660 m², 2661-2670 m², 2671-2680 m², 2681-2690 m², 2691-2700 m², 2701-2710 m², 2711-2720 m², 2721-2730 m², 2731-2740 m², 2741-2750 m², 2751-2760 m², 2761-2770 m², 2771-2780 m², 2781-2790 m², 2791-2800 m², 2801-2810 m², 2811-2820 m², 2821-2830 m², 2831-2840 m², 2841-2850 m², 2851-2860 m², 2861-2870 m², 2871-2880 m², 2881-2890 m², 2891-2900 m², 2901-2910 m², 2911-2920 m², 2921-2930 m², 2931-2940 m², 2941-2950 m², 2951-2960 m², 2961-2970 m², 2971-2980 m², 2981-2990 m², 2991-3000 m², 3001-3010 m², 3011-3020 m², 3021-3030 m², 3031-3040 m², 3041-3050 m², 3051-3060 m², 3061-3070 m², 3071-3080 m², 3081-3090 m², 3091-3100 m², 3101-3110 m², 3111-3120 m², 3121-3130 m², 3131-3140 m², 3141-3150 m², 3151-3160 m², 3161-3170 m², 3171-3180 m², 3181-3190 m², 3191-3200 m², 3201-3210 m², 3211-3220 m², 3221-3230 m², 3231-3240 m², 3241-3250 m², 3251-3260 m², 3261-3270 m², 3271-3280 m², 3281-3290 m², 3291-3300 m², 3301-3310 m², 3311-3320 m², 3321-3330 m², 3331-3340 m², 3341-3350 m², 3351-3360 m², 3361-3370 m², 3371-3380 m², 3381-3390 m², 3391-3400 m², 3401-3410 m², 3411-3420 m², 3421-3430 m², 3431-3440 m², 3441-3450 m², 3451-3460 m², 3461-3470 m², 3471-3480 m², 3481-3490 m², 3491-3500 m², 3501-3510 m², 3511-3520 m², 3521-3530 m², 3531-3540 m², 3541-3550 m², 3551-3560 m², 3561-3570 m², 3571-3580 m², 3581-3590 m², 3591-3600 m², 3601-3610 m², 3611-3620 m², 3621-3630 m², 3631-3640 m², 3641-3650 m², 3651-3660 m², 3661-3670 m², 3671-3680 m², 3681-3690 m², 3691-3700 m², 3701-3710 m², 3711-3720 m², 3721-3730 m², 3731-3740 m², 3741-3750 m², 3751-3760 m², 3761-3770 m², 3771-3780 m², 3781-3790 m², 3791-3800 m², 3801-3810 m², 3811-3820 m², 3821-3830 m², 3831-3840 m², 3841-3850 m², 3851-3860 m², 3861-3870 m², 3871-3880 m², 3881-3890 m², 3891-3900 m², 3901-3910 m², 3911-3920 m², 3921-3930 m², 3931-3940 m², 3941-3950 m², 3951-3960 m², 3961-3970 m², 3971-3980 m², 3981-3990 m², 3991-4000 m², 4001-4010 m², 4011-4020 m², 4021-4030 m², 4031-4040 m², 4041-4050 m², 4051-4060 m², 4061-4070 m², 4071-4080 m², 4081-4090 m², 4091-4100 m², 4101-4110 m², 4111-4120 m², 4121-4130 m², 4131-4140 m², 4141-4150 m², 4151-4160 m², 4161-4170 m², 4171-4180 m², 4181-4190 m², 4191-4200 m², 4201-4210 m², 4211-4220 m², 4221-4230 m², 4231-4240 m², 4241-4250 m², 4251-4260 m², 4261-4270 m², 4271-4280 m², 4281-4290 m², 4291-4300 m², 4301-4310 m², 4311-4320 m², 4321-4330 m², 4331-4340 m², 4341-4350 m², 4351-4360 m², 4361-4370 m², 4371-4380 m², 4381-4390 m², 4391-4400 m², 4401-4410 m², 4411-4420 m², 4421-4430 m², 4431-4440 m², 4441-4450 m², 4451-4460 m², 4461-4470 m², 4471-4480 m², 4481-4490 m², 4491-4500 m², 4501-4510 m², 4511-4520 m², 4521-4530 m², 4531-4540 m², 4541-4550 m², 4551-4560 m², 4561-4570 m², 4571-4580 m², 4581-4590 m², 4591-4600 m², 4601-4610 m², 4611-4620 m², 4621-4630 m², 4631-4640 m², 4641-4650 m², 4651-4660 m², 4661-4670 m², 4671-4680 m², 4681-4690 m², 4691-4700 m², 4701-4710 m², 4711-4720 m², 4721-4730 m², 4731-4740 m², 4741-4750 m², 4751-4760 m², 4761-4770 m², 4771-4780 m², 4781-4790 m², 4791-4800 m², 4801-4810 m², 4811-4820 m², 4821-4830 m², 4831-4840 m², 4841-4850 m², 4851-4860 m², 4861-4870 m², 4871-4880 m², 4881-4890 m², 4891-4900 m², 4901-4910 m², 4911-4920 m², 4921-4930 m², 4931-4940 m², 4941-4950 m², 4951-4960 m², 4961-4970 m², 4971-4980 m², 4981-4990 m², 4991-5000 m², 5001-5010 m², 5011-5020 m², 5021-5030 m², 5031-5040 m², 5041-5050 m², 5051-5060 m², 5061-5070 m², 5071-5080 m², 5081-5090 m², 5091-5100 m², 5101-5110 m², 5111-5120 m², 5121-5130 m², 5131-5140 m², 5141-5150 m², 5151-5160 m², 5161-5170 m², 5171-5180 m², 5181-5190 m², 5191-5200 m², 5201-5210 m², 5211-5220 m², 5221-5230 m², 5231-5240 m², 5241-5250 m², 5251-5260 m², 5261-5270 m², 5271-5280 m², 5281-5290 m², 5291-5300 m², 5301-5310 m², 5311-5320 m², 5321-5330 m², 5331-5340 m², 5341-5350 m², 5351-5360 m², 5361-5370 m², 5371-5380 m², 5381-5390 m², 5391-5400 m², 5401-5410 m², 5411-5420 m², 5421-5430 m², 5431-5440 m², 5441-5450 m², 5451-5460 m², 5461-5470 m², 5471-5480 m², 5481-5490 m², 5491-5500 m², 5501-5510 m², 5511-5520 m², 5521-5530 m², 5531-5540 m², 5541-5550 m², 5551-5560 m², 5561-5570 m², 5571-5580 m², 5581-5590 m², 5591-5600 m², 5601-5610 m², 5611-5620 m², 5621-5630 m², 5631-5640 m², 5641-5650 m², 5651-5660 m², 5661-5670 m², 5671-5680 m², 5681-5690 m², 5691-5700 m², 5701-5710 m², 5711-5720 m², 5721-5730 m², 5731-5740 m², 5741-5750 m², 5751-5760 m², 5761-5770 m², 5771-5780 m², 5781-5790 m², 5791-5800 m², 5801-5810 m², 5811-5820 m², 5821-5830 m², 5831-5840 m², 5841-5850 m², 5851-5860 m², 5861-5870 m², 5871-5880 m², 5881-5890 m², 5891-5900 m², 5901-5910 m², 5911-5920 m², 5921-5930 m², 5931-5940 m², 5941-5950 m², 5951-5960 m², 5961-5970 m², 5971-5980 m², 5981-5990 m², 5991-6000 m², 6001-6010 m², 6011-6020 m²,

Nutzen Sie die regionalen Chancen!

Pflege von saisonal passenden Bildern



Ferienwohnung Soiernblick
Ferienwohnung
Wettersteinstr. 21
82499 Wallgau



Infos & Buchung

Sie suchen Ruhe und Erholung? Bei uns sind Sie genau richtig. Gepflegtes, bis Dez. 2013 DTV klassifiziertes 3*** Haus im ländlichen Stil, das in ruhiger und sonniger Lage liegt. Genießen Sie den wunderschönen freien und unverbauten Blick auf das ...



"Soiernblick", 1 Schlafraum, Dusche und WC
[Details schließen](#)

42.00 €
pro Einheit/Nacht



Beschreibung Merkmale Verfügbarkeit

Gemütliche sonnige und ruhige Wohnung, die mit separatem Wohnzimmer, Schlafzimmer, Küche und DU/WC (neu) ausgestattet ist. Das Wohnzimmer mit seiner gemütlichen Sitzgarnitur, wäre auch für eine 3 und 4 Person geeignet. Die Küche ist komplett eingerichtet, sowie mit einer eigenen Essecke ausgestattet. Zwei Balkone einmal Süd - und einmal Westseite ermöglichen Ihnen einen herrlichen Ausblick auf das gesamte Gebirgs Panorama. Brötchen und Getränkeservice

Nutzen Sie den Beschreibungstext voll aus und nennen Sie Ihre USPs!!!

Zeigen Sie Ihre Ferienwohnungen / Zimmer!

Pflegen Sie laufend die Verfügbarkeiten!

AGENDA

1. Trends und Entwicklungen am Markt

2. Professioneller Umgang mit Buchungsplattformen

3. Preispolitik im Web

Die Werbung lehrt unseren Gästen Preise zu vergleichen!

The image shows a man in a dark shirt standing next to a large screen displaying a Trivago search results page. The screen shows a hotel listing with a price of 91€ and a '100% Angebot' badge, along with a comparison table of prices from other travel agencies.

Travel Agency	Price
AMOMA	67€
ebookers	73€
Expedia	78€
Hotels.com	81€
HOTELLINI	91€

Lassen Sie sich nicht auf das „Spielchen“ ein!



Wie es nicht sein sollte...



Startseite » Buchen » BOOKING.COM


Direkt buchen!

Um Ihnen die Buchung zu erleichtern, können Sie direkt über BOOKING.COM zuerst die Verfügbarkeit der Zimmer überprüfen und auf Wunsch sofort buchen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

[BOOKING.COM](#)

Weshalb wir Direktbuchungen brauchen...

Zimmerinformationen	Max	Preis für 7 Nächte	Optionen	Zimmer auswählen	Bestätigen Sie Ihre Buchung
<p>Comfort Doppelzimmer</p> <p>Wir haben noch 5 Zimmer!</p> <p>Bett: 1 Doppelbett</p> <p>26 m² eigenes Badezimmer Flachbild-TV Kostenfreies WLAN</p> <p>Grundausrüstung: • Safe • Haartrockner</p> <p>Weiteres</p> <p>Preise gelten pro Zimmer für 7 Nächte im Zimmerpreis inbegriffen : 13 %</p>	<p>2 Personen</p>	<p>€ 1.300 Heutiges Schnäppchen</p>	<p>Fabelhaftes Frühstück inbegriffen</p> <p>Stornierung KOSTENFREI vor dem 3. Jun. 2017</p> <p>ZAHLEN SIE IN DER UNTERKUNFT – Keine Voraus-/Anzahlung erforderlich</p>	<p>0</p>	<p>Jetzt reservieren</p> <p>Keine Reservierungs- oder Kreditkartengebühren!</p> <p>4 Personen sehen sich das gerade an</p> <p>Woanders günstiger gefunden? Wir bezahlen die Differenz!</p>
<p>Volltreffer! Das ist der günstigste Preis, den Sie in für Ihre Reisedaten gesehen haben!</p> <p>7 Nächte, 2 Erwachsene (Sa., 10. Jun. - Sa., 17. Jun.)</p>					



ohne Balkon

Übernachtung inkl. Frühstück

- ☕ ☞ ⌚
- Doppelbett mit zwei Matratzen
- Bad mit Dusche
- Waschtisch
- separates WC
- Minibar
- Safe
- W-LAN
- HD-Flatscreen
- Telefon

Jetzt buchen

€ 1.300 / 7 Nächte

Weshalb wir Direktbuchungen brauchen...

	Buchungsplattform xy	Eigene Website
2 PAX / DZ inkl. Frühstück / 7 Nächte	€ 1.300	€ 1.300
Provision	15%	3%
Nettopreis	€ 1.105	€ 1.261
Vertriebskosten	€ 195	€ 39

€ 11,14 Ersparnis pro
Person pro Nacht

..das sind pro Jahr?

Unsere Empfehlung!



**Den besten Preis gibt
es auf der eigenen
Website**

...und zwar nur dort!



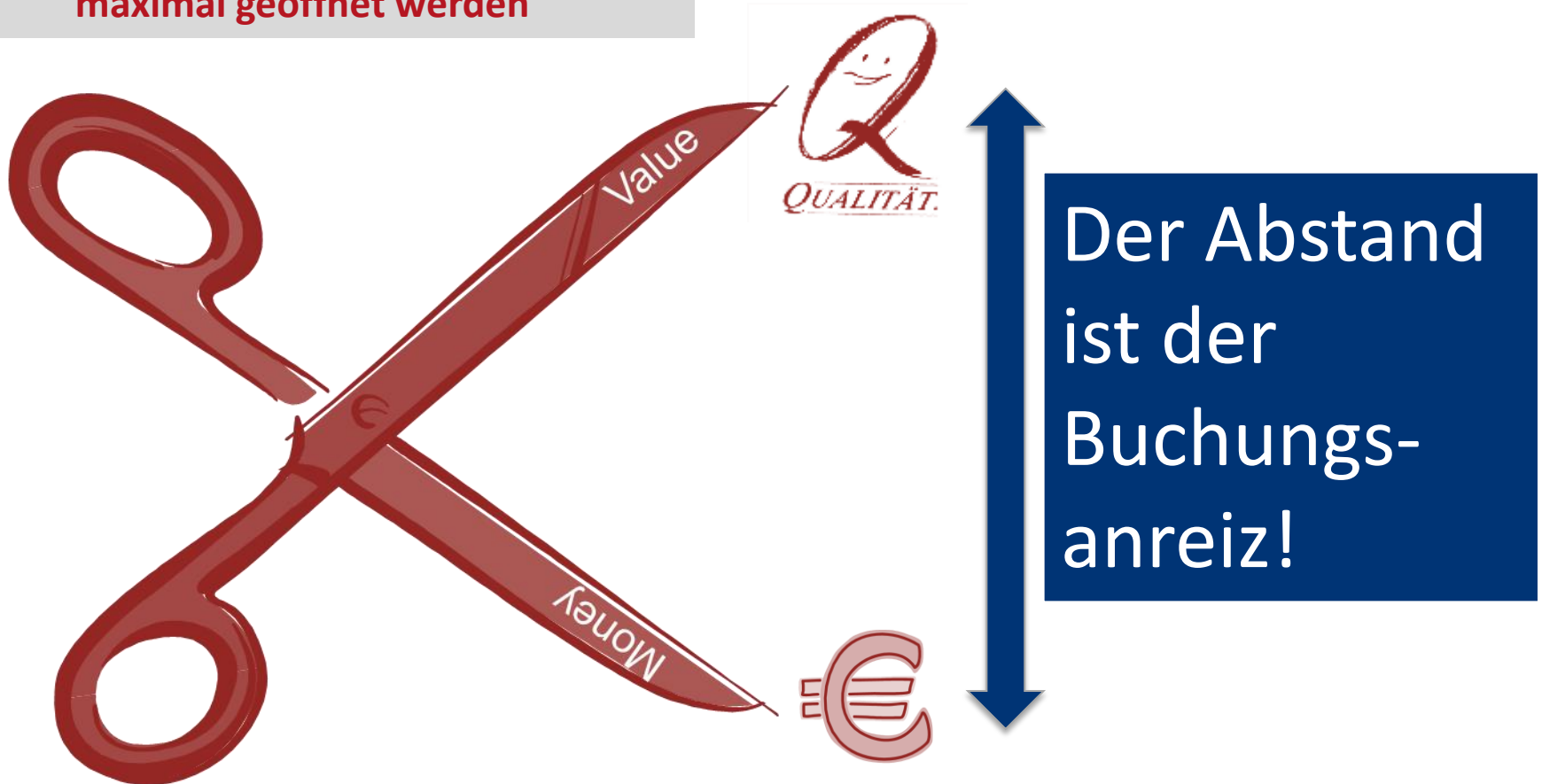
Grundsatz

„Lieber mit der Leistung rauf,
als mit der Hose runter!“

BONUS statt ~~RABATT~~

Holen Sie sich
Ihren
Frühbucherbonus!

Die „Value for Money-Schere“ muss maximal geöffnet werden



Ein Blick in die Autoindustrie



Preisinformation für ein Mercedes-Benz Neufahrzeug

Sehr geehrte Damen und Herren,

Emotionen erzeugen

Antrieb : Allrad Parl.Fitt : 0

Direkt Buchungen animieren

294 Kneebags	
474 Dieselpartikelfilter	
475 Reifendruckkontrollsystem RDK	
538 Attention Assistant	
Sonderausstattung	
\$AP A-Edition Plus	2.830,00 €
440 Tempomat	
873 Sitzheizung elektrisch Vordersitze	
950 AMG Line	2.305,00 €
U25 Fulmatten Velours mit AMG Schriftzug	
280 Lederlenkrad und Lederschalthebel	
486 Sportfahwerk	
772 AMG-Styling	
B54 Live Traffic Information	
05U Remote Online - MB Connect me	
239 DISTRONIC PLUS	895,00 €
614 Bi-Xenonscheinwerfer	
235 aktiver Park-Assistent inkl. Parktronic	
581 Klimatisierungsautomatik THERMOTRONIC	530,00 €
357 Garmin MAP PILOT	
522 Audio 200D inkl. Vorr. Garmin MAP PILOT	
293 Fondeladeg und Sicherheitsgurt m. Kompaktstraffer	390,00 €
P49 Spiegel-Paket	315,00 €
249 Innen und Außenspiegel II. autom. abblendbar	
500 Außenspiegel elektrisch klappbar	290,00 €
750 AMG LMR 18" Vielspeichen-Design	260,00 €
840 Heck-Ü.Selbsterleuchtetes mit getöntem Glas	
857 Farb-Display 8-inch	
875 Scheibenwaschanlage beheizt	120,00 €
\$AP Best Business Bonus	835,00 €
RAD Räder nicht vergessen!!	
U59 Sitzkomfort-Paket	
677 Direct Control Fanwerk	
H79 Zielerlemente Aluminium	
B59 Agility Select Schalter	
428 Lenkradschaltasten	
600 Scheinwerferreinigungsanlage	
890 Heckklappe (automatisches Öffnen/Schließen)	
309 Cupholder	

Direkte Buchung animieren!



Das erwartet Sie im 4 Sterne Hotel Der Kaiserhof****

- ✓ Ruhige Lage im Zentrum von Ried im Innkreis
 - ✓ Hotelgarten mit kostenloser Parkplatz
 - ✓ Frühstück mit Frühstücksbuffet
 - ✓ Restaurant mit hervorragender Küche
 - ✓ moderner, erstatteter Seminarbereich
 - ✓ professionelle und profi... Betreuung mit eigenem Seminarbüro
 - ✓ Inkludierter Preis: WLAN, Sky TV, Sauna und Fitness
 - ✓ "24 Stunden Check in" gerne auf Anfrage
- powered by **LiveRate** Buchung rund um die Uhr mit Bestpreisgarantie gleich [hier](#)

Preis für heute Nacht

Booking.com	103 €
Expedia	98 €
HRS	99 €
Unser Preis	87 €

Direkt im Zentrum von Ried und dennoch ruhig gelegen finden Sie im Vier Sterne Hotel Der Kaiserhof die Ideale Unterkunft. Ob Geschäftsreise, Seminar oder Urlaub: Die erste Adresse in Ried heißt Sie herzlich Willkommen!

**Live-Rate
Preisvergleich**

**Als Direktbucher
sichern Sie sich...**



Als Direktbucher sichern Sie sich:



- ✓ Bestpreisgarantie
- ✓ Keine Stornogeühr bis 1 Tag vor Anreise
- ✓ garantierter, kostenloser Parkplatz

Und viele weitere exklusive Extras!

**Jetzt buchen &
profitieren**

Oder rufen Sie uns an unter +43-7752-82488, **unsere Mitarbeiter beraten Sie gerne!**

Quelle: Hotel Kaiserhof

Direkte Buchung animieren!

VORTEILE FÜR

DIREKT *Bucher*

Warum Sie über die hoteleigene Hotelwebsite und nicht über ein online Buchungsportal buchen sollten:

BESTPREISGARANTIE & KEINE VERSTECKTEN KOSTEN

Ihre Zimmerreservierung über die Hotelwebsite (www.stoiser.com) garantiert Ihnen den besten Preis und es kommen keine versteckten Kosten oder Buchungsgebühren hinzu.

MEHR ZIMMERKATEGORIEN ALS BEI BUCHUNGSPLATTFORMEN

Ob Online-Portal oder Reisebüro - bei Vermittlung über Dritte ist nur eine kleine Auswahl an Zimmerkategorien buchbar. Über unsere Homepage können alle verfügbaren Zimmertypen und Suiten reserviert werden.

PERSÖNLICHE BERATUNG IST UNS WICHTIG

Bei uns sind Sie mehr als eine Reservierungsnummer. Auch bei online Buchungen erhalten Sie persönlichen Buchungsservice und sind nicht einer von vielen. Wir gehen auf persönliche Wünsche und Bedürfnisse, wie z.B. Nahrungsmittelunverträglichkeiten, ein. Gerne kontaktieren wir Sie bei Bedarf und beraten Sie.

JETZT ONLINE BUCHEN

Direkte Buchung animieren!

"Direkt ist immer besser" - Ihre Vorteile als Direktbucher im Überblick



"Ganz einfach - jeder, der direkt über unser online Buchungssystem bucht, soll klar im Vorteil sein. Als Betrieb bezahlen wir dadurch keine Provisionen und geben diesen Vorteil direkt an unsere Gäste weiter."

Direktbucher kommen in den Genuss folgender Vorteile:

- ✓ **Mehr Zimmerkategorien** als bei Buchungsplattformen, denn es sind dort nur bedingt alle Ferienwohnungen/ Chalets freigeschalten.
- ✓ **Persönliche Beratung** und Flexibilität für Ihre **individuellen Wünsche** - Unser Team ist jederzeit für Sie da, nimmt sich Zeit und hilft Ihnen die beste Entscheidung, angepasst an Ihre Bedürfnisse, zu treffen.
- ✓ **Know-How** - niemand kennt unsere Ferienwohnung, Chalets und die Umgebung besser als wir selbst
- ✓ **10% Rabatt** auf Skiverleih im Winter
- ✓ **Kostenloser Eintritt zum Erlebnisfreibad Mayrhofen** im Sommer
- ✓ **Kostenlose Besichtigung** der [hauseigenen Schnapsbrennerei](#)
- ✓ **Keine versteckten Kosten**
- ✓ **Verfügbarkeit immer am aktuellsten Stand** - in unserem [Buchungssystem](#) finden Sie zu jeder Zeit die aktuell freien Ferienwohnungen zum besten Preis

Quelle: Hotel Zillergrund, ApartCentral

Überzeugende Direktbuchungsvorteile - einfach mehr vom Urlaub!

Als Direktbucher (Telefon, Email oder über die hoteleigene Website) genießen Sie einige angenehme und geniale Mehrwertleistungen.

Warum Sie direkt bei uns buchen sollten:

Herz und Feingefühl:

In der Familie stehen wir Ihnen persönlich schon bei Ihrer Anfrage mit Rat und Tat zur Seite und sorgen für ein Rundumprogramm, das Ihre schönste Zeit im Jahr einzigartig macht.

Wohlfühlurlaub der Extraklasse:

Als Tiroler Traditionsbetrieb legen wir besonders viel Wert auf Ihr perfektes Urlaubserlebnis – Wohlbefinden für Geist und Körper – sowie auf ehrliche Gastfreundschaft und ausgezeichneten Service.

Gourmetpension Plus:

Erlieben Sie von früh bis spät ein gigantisches Angebot – wählen Sie zum Beispiel zwischen 4 Gourmetmenüs am Abend und freuen Sie sich auf das wechselnde Themen-Frühstücksbuffet, das Wellnessbuffet zur Mittagsstunde und die leckeren Kuchen am Nachmittag.

Beste Lage:

Für Winter-, Wander-, Biker- und Golf-Fans bietet unser Hotel nicht nur die beste Ausgangslage, sondern sorgt auch für das ein oder andere Extra und den perfekten Rundumservice.

Indoor & Outdoor:

Mountainbiken, geführte Wandertouren, Cardio-Fitnessraum, geselliges Zusammensein und vieles mehr – hier findet sich für jeden Geschmack genau das Richtige. Lassen Sie sich von unserem Sport-, Aktiv- und Unterhaltungsprogramm überzeugen.

Warum Sie direkt bei uns buchen sollen?

neue Energien tanken und bei angenehme Beauty- und

Direkte Buchung animieren!

DAS HOTEL ♦ DAS WIRTSHAUS ♦ DER POSTMARKT ♦ SEMINAR

Ein persönlicher Umgang mit unseren Gästen liegt uns besonders am Herzen. Das beginnt für uns schon bei der Buchung. Damit für Sie eine Direktbuchung genauso attraktiv wird, erhalten Sie viele Vorteile, wenn Sie per Telefon, Mail oder persönlich bei uns im Haus reservieren.

Ihre Vorteile im Überblick:

- › **Bestpreisgarantie:** nirgend wo sonst finden Sie unsere Pauschalen oder Zimmerpreise günstiger als bei uns auf der Website. Sollten Sie dennoch innerhalb von 24 Stunden nach Ihrer Buchung einen besseren Preis im Internet finden, erstatten wir Ihnen selbstverständlich die Differenz.
- › Kostenfreier **Early-Check In** und **Late-Check Out** nach Verfügbarkeit – nutzen Sie jeden wertvollen Moment im Hotel & Wirtshaus Post
- › **Gratis Upgrade** in die nächsthöhere Kategorie nach Verfügbarkeit
- › Das Leben steckt voller Überraschungen – sollten Sie aus irgendeinem Grund nicht anreisen können, verschieben wir Ihren Urlaub gerne nach Verfügbarkeit innerhalb der selben Saison
- › **Bonus bei Vorauszahlung:** Sie sind sich schon frühzeitig sicher und bezahlen Ihren Aufenthalt bereits bei Abschluss der Buchung? Wir belohnen Sie mit einem Bonus von mind. 11% im Vergleich zur gültigen Tagesrate. Diese Buchungen können nicht mehr storniert werden. Sie haben allerdings die Möglichkeit, den Aufenthalt innerhalb von 12 Monaten zu verschieben.
- › **Persönliche Beratung:** Es geht doch nichts über ein persönliches Gespräch. Sie möchten ein bestimmtes Zimmer buchen, haben noch Fragen zur Zimmerausstattung oder legen einfach nur Wert auf eine zuverlässige Auskunft – wir sind gerne für Sie da. Bei unseren Direktbucher-Preisen können Sie sich zudem drauf verlassen, dass **keine versteckten Kosten** auf Sie zukommen.



[Hier Best-Preis buchen](#)

Quelle: Hotel Post

Direkte Buchung animieren!

Vorteile für Direktbucher

Buchen Sie [direkt über unsere Website](#) und genießen Sie zahlreiche Direktbuchervorteile!

Kostenlose Kühlschrankfüllung bei Anreise

KULINARISCHER GENUSS: Zillertaler Käse, Wurst, Marmeladen & Honig, Butter, Brot, Obst Kaffeetabs für Tassimo-Kaffeemaschine, Kaffeesahne, Tee

Frühbucherrabatt (bei Buchungen bis 60 Tage vor Anreise)

5% Rabatt auf den Gesamtpreis

Long Stay

10% Rabatt ab 15 Tage Aufenthalt, 20% Rabatt ab 30 Tage Aufenthalt

[» mehr Infos](#)

Belohnen Sie
Direktbuchungen

PROFITIEREN SIE VON DEN VORTEILEN, DIE SIE ALS DIREKTBUCHER IM HOTEL RAUTER ERHALTEN:



- bei einem Aufenthalt von mindestens 7 Tagen schenken wir jedem Erwachsenen die [Osttirol's Glockner Dolomiten Card](#) (im Zeitraum 04. Juni bis 25. September 2016)
- kostenloser Tiefgaragenstellplatz
- -50% auf den hoteleigenen E-Bike Verleih
- kostenloser Transfer vom Lienzer Bahnhof nach Matrei
- persönliche Beratung (z.B. vielfältige Möglichkeiten bei unterschiedlichen Zimmer)
- Flexibilität bei Spezialwünschen

**Buchen Sie zum garantiert besten Preis
und erhalten Sie ein Dankeschön Geschenk**

Bestpreisgarantie



Bei jeder Buchung über unser Buchungssystem garantieren wir Ihnen, dass Sie zum günstigsten im Internet erhältlichen Preis und zu den besten Buchungskonditionen reservieren. Sollten Sie zum gleichen Zeitpunkt einen günstigeren Preis zu den gleichen Buchungskonditionen im Internet finden, erhalten Sie

von uns den günstigeren Preis abzüglich 10% bei Ihrem Aufenthalt in unserem Haus.

Außerdem belohnen wir Sie bei einer Reservierung über unser Buchungssystem mit einem Dankeschön-Geschenk. Wählen Sie einfach direkt bei Ihrer Reservierung zwischen

- täglich einer kostenfreien Flasche Mineralwasser
- täglich einem kostenfreien Getränk aus unserer Minibar
- pro Übernachtung einem Cocktail nach Wahl in der EQUIPAGE
- pro Übernachtung einem freien Eintritt in die Spielbank Baden-Baden
- Parken zum halben Preis für den gesamten Aufenthalt



Gestalten Sie mit uns die Preise und sparen Sie dabei.

Belohnen Sie
Direktbuchungen

Direkte Buchung animieren!

Übung :

Welche Direktbuchungs-Vorteile können wir unseren Gästen bieten?...

- ...
-



AGENDA

1. Trends und Entwicklungen am Markt
2. Professioneller Umgang mit Buchungsplattformen
3. Preispolitik im Web
4. Optimierung der eigenen Homepage

Optimieren Sie Ihre eigene Website

1) Zeigen Sie Persönlichkeit!

- Kleine Betriebe punkten mit **der persönlichen Gastfreundschaft!**
Zeigen Sie diesen Verkaufsvorteil auch auf Ihrer Website
- Arbeiten Sie mit Bildern, denn **Bilder sagen mehr als 1.000 Worte!**
- Achten Sie dabei auf das **richtige Format!**
- Mind. 3 Fotos pro Zimmer (Skizzen für Appartements)!
- Achten Sie bei den Bildern auf den „**WOW-da-will-ich-hin**“-Effekt!

„WOW-da-will-ich-hin“ Effekt



Optimieren Sie Ihre eigene Website

2) Stellen Sie Ihre Leistung dar!

- Auflistung der Inklusivleistungen
- Großzügige Zimmerdarstellung mit emotionaler Zimmerbeschreibung und 3 Bildern (Bad, Bett, Wohnraum + Aussicht)
- Skizze der Wohnung sowie die Ausstattung vor Ort
- Erzählen Sie den Gästen was sie bei Ihnen erwartet!

Kategorien WERTVOLL machen

Fotos!

Grundrisse!

Highlights!

Was ist das Besondere an
Ihrem Betrieb, Ihren
Zimmer, Ihrer
Ausstattung ...

Quelle: Hotel Petrus

DOPPELZIMMER KOMFORT



Highlights: Panorama-Balkon nach Süden, angenehme Größe, behagliche Atmosphäre

ANFRAGEN

Größe: ca. 28 m², für 2-4 Personen

Das Doppelzimmer Komfort ist ein **helles, gemütliches, großzügiges** Doppelzimmer. Der **Balkon** bietet einen **wunderbaren Panoramablick** auf den Kronplatz. Hier genießen Sie in privater Sphäre **Erholung, Ruhe und die Kraft der Berge**.

Die Einrichtung ist im **gemütlichen Südtiroler Stil** mit heimischem Holz. Eine **Sitzecke** sorgt für angenehmes Wohnzimmer-Feeling und kann in 2 Schlafplätze für Kinder umfunktioniert werden. Das Bad verfügt über Dusche, WC und Bidet.

Im Komfort Doppelzimmer wohnen Sie im 4*S Hotel Petrus in **komfortabler Wohlfühlatmosphäre**.

Belegung: 

Optimieren Sie Ihre eigene Website

3) Überzeugen Sie mit Ihren USPs!

- USP = unique selling proposition
- Alleinstellungsmerkmal gegenüber Ihrer Mitbewerber
- **Zeigen Sie, dass Sie etwas Besonderes sind!!**
- 4-5 Alleinstellungsmerkmale z.B. in Form von „5 Gründe für einen Urlaub bei uns“

Die USPs Ihres Hauses

Die besten Argumente für Ihren Urlaub in Ihrem Appartement in Leutasch im Landhaus Karoline:



Wahre Gastfreundschaft & Großzügigkeit

Karoline ist Gastgeberin aus Überzeugung und verfolgt das Ziel, Gäste beim Urlaub in den Ferienwohnungen im Landhaus Karoline in Leutasch zu begeistern.



Exklusiv ausgestattete Ferienwohnungen

... alle Appartements verfügen über eine erstklassige Ausstattung mit 2 Panoramabalkonen, Kachelofen, exklusive Bäder mit Bodenheizung und Badewanne, WLAN, Wanderausrüstung, Luxusküchen mit Espressomaschine, Geschirrspüler, Backofen uvm.



Zusatzausstattung die begeistert

Neben den tollen Ferienwohnungen bietet das Landhaus Karoline für Ihr Wohlbefinden einen kleinen feinen Saunabereich, für Ihr Auto einen überdachten Abstellplatz, für Familien umfangreiche Kinderausstattung und GRATIS Eintritt ins Alpenbad Leutasch.



100% Weiterempfehlung & beliebteste Unterkunft in Leutasch

Unsere Gäste haben das Landhaus Karoline mit seinen Ferienwohnungen zur beliebtesten Unterkunft in Leutasch gewählt.



Kulinarischer Hüttenabend - Ihr Highlight

Als Belohnung für Gäste, die mindestens eine Woche im Landhaus Karoline verbringen, lädt Familie List einmal wöchentlich zu einem kulinarischen Hüttenabend direkt neben dem Landhaus ein.



Top Lage für Ihren Aktivurlaub

... mitten in Leutasch Weidach, nur 4 km von der Seefelder Fußgängerzone entfernt, von schöner Natur umgeben. Leutasch, ein idealer Ausgangspunkt für Wandertouren und Mountainbikeausflüge.

Gründe für einen Aufenthalt bei Ihnen im Haus

10 gute Gründe für Urlaub in den Dolomiten Residence Sonnleiten.

Unsere Specials und Highlights:

Es gibt tausend gute Gründe, Ihren Urlaub bei uns in der Dolomiten Residence Sonnleiten in Steinegg am Tor zu den Dolomiten zu verbringen.... aber da Sie bestimmt nicht so viel lesen wollen, haben wir die 10 Top-Highlights zusammengefasst:

1. Moderne, neue Ferienwohnungen mit Hotelleistungen
2. FeWo in Südtirol mit Wellnessbereich
3. Appartements mit Halbpensionsarrangement
4. Persönliche Betreuung durch Familie Mahlknecht, der Ihr Urlaubsglück am Herzen liegt
5. Zentrale Lage in Steinegg – alle Einrichtungen zu Fuß erreichbar
6. Urlaub im Sternendorf Steinegg
7. Insider-Wandertipps von Andreas und Esther
8. 300 Sonnentage im Jahr
9. E-Tankstelle zum Auftanken Ihres Autos und Ihres E-Bikes
10. Wir als Gastgeber haben nur ein Ziel: Wir wollen, dass Sie Ihre Tage bei uns ausgiebig genießen, glücklich und begeistert sind und in weiterer Folge „Sehnsucht nach dem Sonnleiten“ haben. Dafür tun wir alles!

Quelle: Ferienwohnung Sonnleiten

Zeigen Sie was Sie können

Übung :

Was sind meine USPs? Was sind die Gründe für einen Aufenthalt bei mir im Haus

- ...
- ...
- ...



Optimieren Sie Ihre eigene Website

4) Pflegen Sie die Suchmaschine (SEO)!

- Professionelle Suchmaschinenoptimierung ist sehr teuer einiges können wir aber selbst übernehmen
- ALT-Tags: Bildbeschreibungen hinzufügen
- Vermeiden Sie doppelten Content (duplicated Content)
- Sorgen Sie für Verlinkungen von und auf Ihre Seite (in Maßen)

Optimieren Sie Ihre eigene Website

5) „Mobile Friendly“

- Knapp 30 % aller Zugriffe sind mobil (Tendenz steigend)
- Ist Ihre Seite für mobile Endgeräte optimiert?
- Machen Sie den Schnelltest
- www.google.com/webmasters/tools/mobile-friendly/?hl=de

Mobile Friendly



Optimieren Sie Ihre eigene Website

6) Achten Sie auf die Usability!

- Usability = Benutzerfreundlichkeit
- Achten Sie darauf, dass **alle relevanten Informationen** (Zimmer, Preise, Kontakt, ...) **auf dem ersten Blick** sichtbar sind.
- **Keine zu langen Texte schreiben!** Arbeiten Sie mit Hervorhebungen und Aufzählungen!
- **Buttons und Links** sollten als solche erkennbar sein!
- Die **Anfragemöglichkeit** sollte **IMMER** gegeben sein!
- **Unterstützt** die Seite den Nutzer beim Surfen?
- Sind alle Inhalte **aktuell**? (Preise, Bilder, Informationen)

Optimieren Sie Ihre eigene Website

7) Achten Sie auf die Rechtslage!

- Impressum und AGBs
- Impressum Generator: www.e-recht24.de/impressum-generator.html

Optimieren Sie Ihre eigene Website

1. Zeigen Sie **Persönlichkeit!**
2. Stellen Sie Ihre Leistung dar!
3. Überzeugen Sie mit Ihren **USPs!**
4. Pflegen Sie die Suchmaschine (SEO)
5. Seien Sie „**mobile friendly!**“!
6. Achten Sie auf die **Usability!**
7. Achten Sie auf die **Rechtslage!**

Seien Sie online
buchbar!!

**Im Idealfall:
Online Buchbarkeit
auf der **eigenen**
Website!**

AGENDA

1. Trends und Entwicklungen am Markt
2. Professioneller Umgang mit Buchungsplattformen
3. Preispolitik im Web
4. Optimierung der eigenen Homepage
- 5. Sonstige Kanäle zur Förderung von Direktbuchungen**

Was sind also unsere wichtigsten
Direktbuchungs-Kanäle?

The Big 3



So verkaufen Sie noch besser.....
... Am Telefon



Quelle: ÖGZ

Der erste Eindruck

Persönlich

2 – 3 sek

Am Telefon

20 - 30 sek

Die richtige Meldung

Der 1. Eindruck – Wie melde ich mich richtig?

1. TAGESGRUSS
2. NAME DES BETRIEBS
3. MEIN NAME

Kommunikationsregeln

Die Bedeutung einer gesprochenen Botschaft **am Telefon** besteht aus

Inhalt

12%

Stimme

88%

100 %



Verkaufstechniken

1. Den Gast mit **Namen** ansprechen

- Name = 5-facher Verstärker; aber ACHTUNG: falscher Name = 10-facher Filter

2. „**Zauberworte**“

- sehr beliebt, unsere Gäste schätzen besonders
- bitte, danke, Ja, sehr gerne, ausgezeichnet

3. Den Gast „**loben**“

- Da haben Sie sich die beste Zeit ausgesucht!
- Da haben Sie eine gute Wahl getroffen.
- Das ist eine hervorragende Idee – Sie werden sehen, das tut Ihnen (besonders) gut

Verkaufstechniken

4. **Gemeinsamkeiten** schaffen & persönliche Empfehlungen
 - Ich war selbst gestern erst Skifahren – die Verhältnisse sind noch immer super!
 - **Ich persönlich empfehle Ihnen ...**
 - Heute empfehle ich Ihnen ...

5. Eine „**bildhafte**“ **Sprache** verwenden (**3. Auge!**)
 - Genießen Sie die atemberaubende Aussicht von unserer Sonnenterrasse / von Ihrem Zimmer

Lassen Sie Bilder im Kopf des Gastes
entstehen



„Rosa gebratenes
Filetsteak vom
Südtiroler Biorind
mit knackigen,
grünen
Speckbohnen und
goldgelben
Kartoffelgratin“

Verkaufpsychologie beachten!

Wie „funktionieren“ Kaufentscheidungen?

emotional

rational

Optimistisch

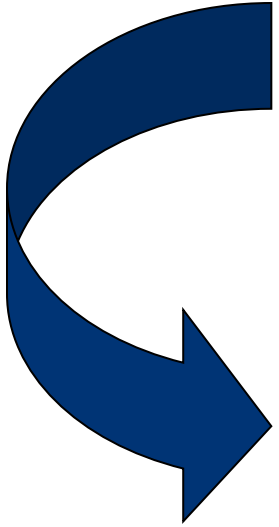
Pessimistisch

Positiver emotionaler
Wert bzw. Nutzen

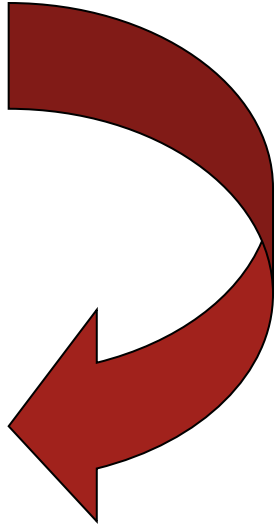
Trennungsschmerz
vom Geld



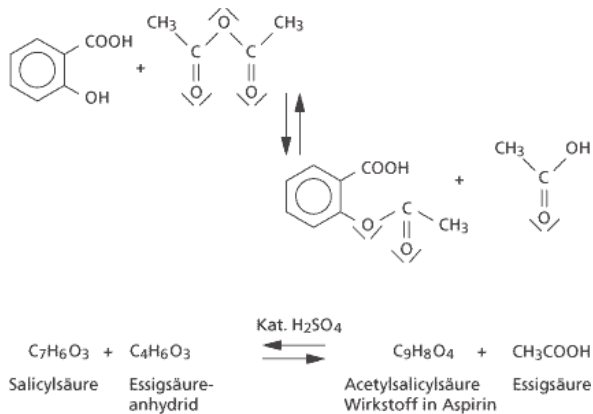
Gegen den
Uhrzeigersinn?



Mit dem
Uhrzeigersinn?



Produktmerkmale vs. Produktnutzen



Zusammensetzung

- Eine Tablette enthält: Acetylsalicylsäure (ASS) 100 mg. Weitere Inhaltsstoffe: Cellulosepulver, Maisstärke.

Anwendungsgebiete:

- Hilft gegen Schmerzen verschiedener Art wie Kopf- und Zahnschmerzen,
- Muskel- und Gliederschmerzen & zur Behandlung einer Erkältung
- oder eines grippalen Infektes mit und ohne Fieber.

Bedenken Sie:

**Der Kunde trifft seine
Kaufentscheidung immer
emotional, er begründet sie
jedoch rational.**

Verkaufstechniken

6. **Positiv formulieren** ohne Konjunktive und Negationen

- Würde, könnte, wäre, hätte, dürfte, etc
- Nein (Killerphrase!), aber, kein Problem, leider etc.
- Keine Füllworte ohne Aussage (eigentlich, vielleicht, normalerweise, ehrlich gesagt, ich denke/glaube...)
- Der Preis für diese schöne Suite ist ...
- Herr... ist morgen wieder im Haus, darf er Sie zurückrufen?

Verkaufstechniken

7. Sie-Ansprache (Faustregel: 2/3 Sie, 1/3 Wir-Ansprache)

- ... Ihre Vorteile
- ... genau das Richtige für Sie
- ... dadurch sparen Sie ...

Ich-Standpunkt

Ich, mir, meiner,
mich, wir, unser



Sie-Standpunkt

Sie, Ihnen, Ihrer,
Namen des Kunden

Ich-Formulierung	Sie-Formulierung
„Ich schicke Ihnen die Prospekte noch heute zu.“	
„Ich verspreche Ihnen, dass...“	
„Ich schlage Ihnen daher vor....“	
„Ich soll Sie zurückrufen.“	
„Wir melden uns wieder bei Ihnen.“	
„Ich will Sie nicht stören, ..“	

Verkaufstechniken

8. Vermeiden Sie negative Wörter

- Stress
 - Nachteil
 - Laut
 - Kalorien
 - Problem etc.
-
- Machen Sie sich keinen Stress.
 - Das Zimmer ist nicht laut.
 - Das Tiramisu hat fast keine Kalorien.

Verkaufstechniken

9. **„Upselling“** auch bei „0-8-15-Standard-Anfragen“
(Alternativzimmer anbieten, Give-Aways, Cross-Verkauf, etc.)

- Ich empfehle Ihnen bereits jetzt Ihre Massagetermine zu reservieren.
- Strauß Rosen zum Geburtstag mit persönlicher Nachricht
- Gutschein am Zimmer mit einer Flasche Prosecco

10. **Reden ist Silber, Schweigen ist Gold...**

- auch den Gast zu Wort kommen lassen und durch aktives Zuhören, erfahren, was er möchte - Wünsche und Sehnsüchte erfahren!
- Zuhören und Warten bis der Gast die Antwort gibt

**Gott gab uns
nur 1 Mund
aber 2 Ohren,
damit wir
doppelt so viel
zuhören
können, als
wir reden
sollten.**



So verkaufen Sie noch besser.....
... Per E-Mail

Pfiffige E-Mails an Ihre Gäste

E-Mail ANGEBOT

- Checken Sie Ihre E-Mails 3 mal am Tag (morgens, mittags, abends vor dem Schlafengehen)
- Kontrollieren Sie Ihre Absender Adresse!
- Verwenden Sie kreative Betreffe → Ziel: Lust auf Urlaub wecken
- Bauen Sie die 3-4 wichtigsten Alleinstellungsmerkmale in das Angebot mit ein
- Verwenden Sie eine gästeorientierte Formulierung der Texte!
- Kontrollieren Sie die Hyperlinks!
- Verwenden Sie eine vollständige Signatur!

Pfiffige E-Mails an Ihre Gäste

- Gestalten Sie die E-Mails „leserfreundlich“!
- Verwenden Sie Absätze und eine gut lesbare Schrift bzw. Schriftgröße!
- Heben Sie die wichtigen Informationen hervor (Aufzählungen, Fettschrift, Farben)
- Vermeiden Sie, dass der Leser nach links und rechts scrollen muss!
- Als Alternative zu Attachements setzen Sie Hyperlinks auf bestimmte Seiten auf Ihre eigne Homepage - so stellen Sie wichtige und weitere Zusatzinformationen für Ihre Gäste bereit!



Pfiffige E-Mails an Ihre Gäste

- Fügen Sie auch die AGB's in Ihrer Korrespondenz mit ein!
- Definieren Sie eine fixe Signatur – mit sämtlichen Angaben zu Ihrer Adresse!
- Legen Sie sich E-Mail-Briefvorlagen für verschiedene Zielgruppen an, dies erleichtert Ihnen die Arbeit und senkt die Gefahr von Tippfehlern!
- Schicken Sie das Angebot nicht als Attachment!
- Stoßen Sie bei (interessanten) Anfragen nach!



Warum reagieren Kunden nicht?

- Der Kunde hat Ihr Angebot gar nicht erhalten!
- Der Kunde wartet darauf, dass Sie sich melden
- Der Kunde ist mit dem Angebot nicht zufrieden oder hat Fragen dazu, aber keine Lust oder Zeit sich nochmal bei Ihnen zu melden
- Der Kunde hat gerade wichtigeres zu tun
- Der Kunde hat noch weitere Angebote bekommen und sich für einen anderen Anbieter entschieden (vielleicht hat sich dieser mehr um ihn gekümmert?)
- Der Kunde hat Ihr Angebot erhalten und findet es gut, die Umstände haben sich aber geändert und die Sache ist vorerst verschoben worden.

Aufbau der E-Mail Angebote

Fassen Sie nach!

1-2 Tage nachdem das Angebot versendet wurde

Nur an interessante Anfragen (einzeln) oder
automatisiert durch das Hotelprogramm

INHALT

1. Anrede
2. Nachfragen, ob das Angebot angekommen ist und ob es noch Fragen dazu gibt
3. Wiederholen des besten Verkaufsargumentes
4. Kunden auffordern zum Handeln
5. Gruß & Signatur (mit Foto und Unterschrift)

Aufbau der E-Mail Angebote

Fassen Sie nach!

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an einem Urlaub im Naturhotel Forsthofgut.

Vor kurzem haben wir Ihnen ein Angebot für einen naturverbundenen Urlaub gesendet, von dem wir hoffen, dass es Ihre Erwartungen erfüllt. Falls Sie noch weitere Informationen von uns benötigen, senden wir Ihnen diese gerne zu.

Auch Alternativtermine oder andere Urlaubsangebote können wir Ihnen jederzeit zukommen lassen. Teilen Sie uns mit, wie wir Ihnen behilflich sein dürfen – das gesamte Team unserer Rezeption ist jederzeit für Sie da!

Um Ihnen Ihre Entscheidung zu erleichtern, möchten wir Ihnen gerne nochmals die 10 wichtigsten Gründe für Ihren Urlaub aufzählen ...

1. Einzigartige Lage - Sommer wie Winter
2. Erstes waldSPA Europas - SPA Landschaft der Extraklasse mit über 1.800 m²
3. Garten der Superlative - auf 30.000 m² mit Badesee, Kräutergarten, Spielplatz uvm.
4. Betreutes Aktivprogramm - für den sportlichen Ausgleich
5. Liebevoller Kinderbetreuung - mit bestens ausgebildeten Kindertanten
6. Persönlich, authentischer Service - im ganzen Haus
7. Vorzügliche Küche - biozertifiziert und ausgezeichnet mit der 'Grünen Haube'
8. Großzügige Zimmer und Suiten - im modernen Alpendesign
9. Stimmungsvolles Ambiente - mit viel Liebe fürs Detail

Wir freuen uns auf Ihre Antwort und hoffen, Sie bald persönlich im Naturhotel Forsthofgut Willkommen zu heißen.

Mit naturverbundenen Grüßen,

Naturhotel Forsthofgut
das familiärste Naturhotel der Alpen
www.forsthofgut.at


Ihre Familie Schmuck

Auf den



gebracht

1. Transparente Preisgestaltung auf allen Plattformen → „günstiger oder mindestens gleich teuer seien wie auf den OTAs“
2. Leistungsvorteile auf der eigenen Website hervorheben → die Direktbuchung braucht ein Nutzenversprechen als Anreiz (Bonus statt Rabatt!)
 - Priorität 1 ist dabei die eigene Website
 - Priorität 2 ist der TVB und Kooperationen
 - Priorität 3 sind die OTAs
3. Schulung der internen Mitarbeiter und des direkten Verkaufs → Der Verkaufsmitarbeiter vor Ort ist nach wie vor der wichtigste Vertriebskanal!

Die Vermieterakademie Tirol ist ein gemeinsames Projekt von:



Weitere Infos finden Sie hier:

www.tirol.gv.at/themen/wirtschaft-und-tourismus/tourismus/vermieterakademie/