



Online-Buchungsplattformen


Online-Buchungssysteme als leistungsstarkes Vertriebsinstrument erfolgreich nutzen

Bernau a. Chiemsee, 29. Oktober 2009
Robert Klausner, infomax websolutions GmbH



www.e-tourism.de

29.10.2009 1



Inhalte & Agenda

- „Sichtbarkeit“ als Voraussetzung für erfolgreichen Online-Vertrieb
- Buchungsplattformen
- Erfolgsfaktoren & Tipps für Leistungsträger in Buchungsplattformen
- Fragen & Diskussion

www.e-tourism.de

29.10.2009 2

Herausforderung für den touristischen Vertrieb: Sichtbarkeit in diesen Kanälen!

- Anzeigen (Google AdWords)
- Online-Karten (Google Maps)
- DMO-Website(s)
- Hotel-Websites
- Empfehlungen/Bewertungen
- Buchungssysteme (über Index und AdWords)
- Videos (YouTube etc.)
- Bilder
- Blogs, Twitter etc.
- weitere relevante Websites...

29.10.2009 www.e-tourism.de 3

Sichtbarkeit – aber wie?

Sichtbarkeit im Web ist elementare Voraussetzung für einen erfolgreichen Online-Vertrieb.

- Hochwertige, professionelle eigene Website
- Suchmaschinen-Optimierung (SEO): Sichtbarkeit im Index
- Suchmaschinen-Marketing (SEM): bezahlte Anzeigen (Google AdWords)
- Social Media Marketing (Facebook, twitter, flickr, YouTube, Empfehlungsmarketing, Bewertungen usw.)

- **Buchungsplattformen**

29.10.2009 www.e-tourism.de 4

Buchungsplattformen



Online-Portale (Beispiele)



- unterschiedliche Geschäftsmodelle und Schwerpunkte, Provisionen in der Regel zwischen 10 und 25%
- teilweise sehr hohe Reichweiten, v.a. auch durch Affiliate-Programme
- teils internationale Ausrichtung, z.B. Expedia
- weitere Portale der großen Reiseveranstalter TUI, Thomas Cook etc.

29.10.2009 www.e-tourism.de 5

Buchungsplattformen



Destinationsmanagementsysteme (Beispiele)



- Destinationsmanagement-Organisation (DMO) bestimmt das Geschäftsmodell
- Systeme bieten umfangreiche Funktionen für alle Anwendungsbereiche im Destinationsmanagement, nicht nur Online-Vertrieb
- Herausforderungen für DMOs: Reichweite für Content (=Buchungscontent) in den Systemen schaffen; Wettbewerb „um das letzte Bett“ beim Leistungsträger; Leistungsträger zur aktiven Mitarbeit motivieren

29.10.2009 www.e-tourism.de 6

Buchungsplattformen

infomax
solutions for e-tourism

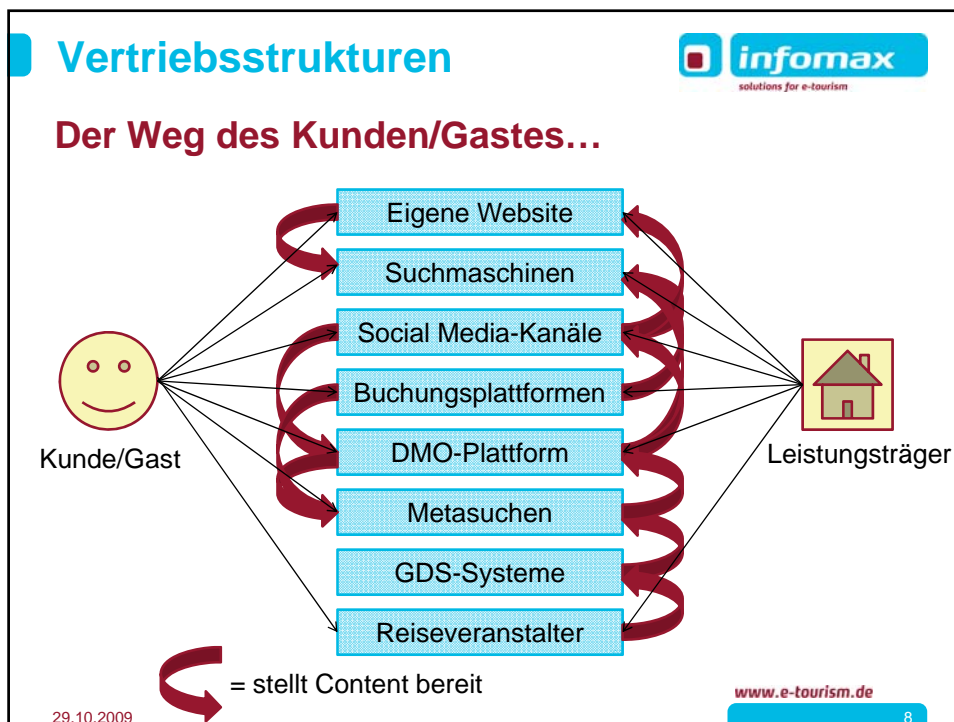
Metasuchen (Beispiele)



- Metasuchen ziehen sich die Daten aus anderen „echten“ Buchungsplattformen (z.B. HRS, Booking, hotel.de), aus Destinationsmanagementsystemen (z.B. TOMAS, Feratel) und aus GDS-Systemen
- Metasuchplattformen haben keinen eigenen Content

➔ Multiplikatoren für Leistungsträger

29.10.2009 www.e-tourism.de 7



Handlungsempfehlungen

- **So viele Kanäle des Online-Vertriebs nutzen wie möglich (kein „Informationsmonopol“ mehr!)**
- **Fokus auf Sichtbarkeit im Web legen**
- **Online-Buchung auf eigener Website anbieten (z.B. über my.IRS TOMAS®)**
- **Leistungsstarke Partnerplattformen identifizieren:**
 - **Konsequent monitoren: Web-Controlling/Web-Analytics, Buchungsstatistiken auswerten**
 - **Auf Affiliate-Kanäle der einzelnen Buchungssysteme achten (z.B. bei HRS, Booking.com usw.)**
- **Tourist-Infos und DMOs als leistungsstarke Partner und Vertriebskanäle nutzen**

29.10.2009 www.e-tourism.de 9

Tipps & Tricks



Erfolgsfaktoren & Tipps für Leistungsträger in Buchungsplattformen

Wie Sie mit einfachen Mitteln zu mehr Online-Buchungen kommen, die Sichtbarkeit Ihres Angebots im Web steigern und Arbeit reduzieren

29.10.2009 www.e-tourism.de 10

Content-Qualität: Bilder

Welches Haus würden Sie buchen?



29.10.2009

www.e-tourism.de

11


Content-Qualität: Bilder

- **Gute Bilder sind der wichtigste Content für jede Darstellung in einem Buchungssystem!**
- **Empfehlung:**
 - ca. 10 qualitativ hochwertige Bilder von der Tourist-Info (oder Systembetreiber) einpflegen lassen
 - Sommer- und Winterbilder (z.B. von Außenansicht), jeweils saisonal angepasst
 - Auf richtige Formate achten (Querformat)
 - unbedingt auch Bilder von den Zimmern und Ferienwohnungen einpflegen; der Gast möchte wissen, wo er wohnt
 - keine Logos, keine Bilder von Sanitäreinrichtungen, keine Bilder ohne Bezug zum Haus usw.

29.10.2009

www.e-tourism.de

12

Content-Qualität: Stammdaten  **infomax**
solutions for e-tourism

Leistungsbezeichnungen

Fax +49(0)8641 69 74 65 Weitere Infos >

1 Ferienwohnung (1)	2 Pers.	315,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 45,00 €			
1 Ferienwohnung (2)	2 Pers.	210,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 30,00 €			

1 DZ Nr. 40,41,42,43,TV,Balkon,1ZB	2 Pers. / Frühstück	546,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 78,00 €			
1 Suite Nr. 1***,TV,Terrasse,Telefon,4Pers.	2 Pers. / Frühstück	714,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 102,00 €			
1 DZ Nr. 30,31,32,33,TV,Terrasse,ZB	2 Pers. / Frühstück	546,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 78,00 €			
1 DZ Nr. 35, Kabel-TV, Parterre	2 Pers. / Frühstück	490,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 70,00 €			
1 DZ Nr. 36,39, TV,Balkon,1 ZB	2 Pers. / Frühstück	616,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 88,00 €			
1 DZ Nr. 46,TV,Dachgesch.,2ZB	2 Pers. / Frühstück	546,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 04.11.09, Tagespreis: 78,00 €			

www.e-tourism.de

29.10.2009 13

Content-Qualität: Stammdaten  **infomax**
solutions for e-tourism

Leistungsbezeichnungen

1 Doppelzimmer mit Dusche/WC, Balkon	2 Pers. / Frühstück	540,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09, Tagespreis: 108,00 €			
1 Kl. Doppelzimmer mit Dusche/WC, mit und ohne Balkon, Nordseite	2 Pers. / Frühstück	430,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09, Tagespreis: 86,00 €			

1 Ferienwohnung Nr. 1, 1-2 Personen, 45 qm, Dusche/WC, Balkon, TV, 1 Schlafzimmer, Obergeschoss, Nord-Westen F***	2 Pers.	230,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09, Tagespreis: 46,00 €			
1 Ferienwohnung Nr. 3, 1-2 Personen, 36 qm, Dusche/WC, Balkon, TV, Wohn-Schlafraum, Mansarde, Westseite, eigener Eingang F***	2 Pers.	220,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09, Tagespreis: 44,00 €			
1 Ferienwohnung Nr. 2, 1-2 Personen, 45 qm, Dusche/WC, TV, 1, 1. Stock mit Zugang zur eigener Terrasse, Nord-Westen F***	2 Pers.	240,00 €	<input type="button" value="Buchung"/>
Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09, Tagespreis: 48,00 €			

www.e-tourism.de

29.10.2009 14

Content-Qualität: Stammdaten

Leistungsbezeichnungen

- **Aussagekräftiger Name der Leistung:**
 - Beim Zimmern: Zimmertyp, Sanitäre Ausstattung, Besonderheiten (z.B. auch Nichtraucher, Balkon, behindertengerecht)
 - Bei Ferienwohnungen: Ferienwohnung, qm, Anzahl Schlafräume, Besonderheiten (z.B. auch Nichtraucher, Balkon, behindertengerecht)
 - keine Abkürzungen verwenden wie DZ, aber auch auf Textlänge achten lassen
 - keine Zimmernummern! Leistungen in Kategorien bündeln!

29.10.2009
15

Content-Qualität: Stammdaten

Leistungsbeschreibungen

» 1 Ferienwohnung Edelweiß, 2-3 Personen, 57 m², Dusche/WC, TV, separates Schlafzimmer, Terrasse, Internet, Infrarot-Wärmekabine F*****

Neuwertiges, attraktiv eingerichtetes Ferienapartment mit insgesamt 57 m² Wohnfläche (inkl. eigene Terrasse). Ein ganz besonderes Angebot: Im luxuriösen Badezimmer (8,7 m²) mit Fußbodenheizung, Marmorwaschtisch, Dusche + WC und Handtuchwärmer wartet auf Sie eine Infrarot-Wärmekabine (für 2 Personen) aus Zedernholz als gesunde und schonende Wärmetherapie. Sonstige Einrichtung: Internet-Anschluss, Flat-TV (Diagonale 81 cm), DVD, Wohn- und Schlafraum getrennt, zusätzliche Liege im Schlafbereich, Einbauküche mit Ceran-Kochfeld (4 Kochfelder), Geschirrspüler, Backofen, Mikrowelle, Kühlschrank mit Gefrierfach und Dunstabzughaube. Wunderschöne Sicht von der eigenen Terrasse auf das Gebirgsmassiv der Reiteralm.

Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09	Mo Di Mi Do Fr Sa So Mo Di Mi
Tagespreis: 63,00 €	28 27 26 25 24 23 22 21 20 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4

Weitere Infos
2 Pers.
315,00 €
Buchung

» 1 Ferienwohnung Ringelblume, 2-3 Personen, 48 m², Dusche/WC, Flat-TV, separates Schlafzimmer, Balkon, Internet, 1. Stock F*****

Attraktiv und neuwertig eingerichtetes Ferienapartment mit insgesamt 48 m² Wohnfläche (inkl. eigenem Balkon). Badausstattung: Du/WC, Marmorwaschtisch, Handtuchwärmer, Fön und Toilettenartikel. Sonstige Einrichtung: Internet-Anschluss, Flat-TV (Diagonale 81 cm), DVD, Wohn- und Schlafraum getrennt, zusätzliche Liege im Wohnbereich. Einbauküche mit Ceran-Kochfeld (4 Kochfelder), Geschirrspüler, Backofen, Mikrowelle, Kühlschrank mit Gefrierfach und Dunstabzughaube. Wunderschöne Sicht vom eigenen Balkon auf das Gebirgsmassiv der Reiteralm und des Hohen Göll.

Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09	Mo Di Mi Do Fr Sa So Mo Di Mi
Tagespreis: 61,00 €	28 27 26 25 24 23 22 21 20 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4

Weitere Infos
2 Pers.
305,00 €
Buchung

» 1 Ferienwohnung Arnika, 2 Personen, 34 m², Dusche/WC, Flat-TV, Internet, separates Schlafzimmer, Balkon-Loggia, 1. Stock


Attraktiv und neuwertig eingerichtetes Ferienapartment mit insgesamt 34 m² Wohnfläche (inkl. eigenständiger Balkon-Loggia mit zwei Korbstühlen und Marmortisch, Teakbodenbelag). Sonstige Einrichtung: Internet-Anschluss, Flat-TV (Diagonale 50 cm), DVD und Stereoanlage, Wohn- und Schlafraum getrennt. Einbauküche mit Ceran-Kochfeld (4 Kochfelder), Backofen, Mikrowelle, Kühlschrank mit Gefrierfach. Wunderschöne Sicht vom eigenen Balkon auf das Gebirgsmassiv des Hohen Göll.

Zeitraum: 28.10.09 - 02.11.09	Mo Di Mi Do Fr Sa So Mo Di Mi
Tagespreis: 59,00 €	28 27 26 25 24 23 22 21 20 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4


Weitere Infos
2 Pers.
295,00 €
Buchung

www.e-tourism.de


16

Content-Qualität: Stammdaten  **infomax**
solutions for e-tourism

Leistungsbeschreibungen



29.10.2009 www.e-tourism.de 17

Content-Qualität: Stammdaten  **infomax**
solutions for e-tourism

Hausbeschreibung

Hausbeschreibung:
Unsere Homepage www.zeranka.com

Genießen Sie unser reichhaltiges Frühstück und relaxen Sie in unserem geschmackvoll möblierten Zimmern mit Dusche und WC, Satelliten-TV, drahtloses Internet, Föhn und Radio. Fast alle Zimmer haben ein Gästehaus Zeranka

liegt in zentraler Lage etwa 3 km vom Ortskern Puhpolings entfernt, also unweit der beliebtesten Restaurants, Geschäfte und Fondrosen welche Sie zu Fuß (15 min), dem Fahrrad (5 Min) oder der Wirt sprechen Deutsch, Holländisch und Englisch


Gästehaus Zeranka ist Partner von Wellness Aktiv Puhpoling.
Unsere Gäste können kostenlos am Puhpolinger Wellness-Aktiv-Programm teilnehmen

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Ihr Gästehaus Zeranka Team


Fast alle unserer Zimmer haben eine kleine Kochnische.
Wir sprechen auch Süd-Afrikanisch.

29.10.2009 www.e-tourism.de 18

Content-Qualität: Stammdaten



Hausbeschreibung

Hausbeschreibung:
Das 50-Betten-Hotel im reizvollen Palazzo-Stil wurde in den vergangenen Jahren systematisch renoviert, sodass es heute gehobenen Ansprüchen gerecht wird. Die persönliche und traditionelle Atmosphäre trägt mit zu einem erholsamen Aufenthalt bei. Erholung nur finden Sie im umzügigen Garten mit Sonnenterrasse, Liegewiese, schattenspendenden Bäumen und einer farbenfrohen Blumenpracht. Kurze Wege zu allen wichtigen Einrichtungen und Anlagen wie Kurgarten mit Konzerthalle, Gradierwerk und Solespringbrunnen, die Fußgängerzone und das Stadtzentrum sind zusätzlicher Garant für einen angenehmen Aufenthalt. Wir freuen uns auf Ihren Besuch. Anton Oberarzbacher und Mitarbeiter



- **Aussagekräftige und suchmaschinenrelevante Texte**
- **Ansprechende Texte mit relevanten Gastinformationen zum Haus und zur nahen Umgebung**
- **möglichst Suchmaschinen optimiert**
- **Nicht zu lang! Text muss vom Nutzer „scannbar“ sein**

29.10.2009
www.e-tourism.de
19

Content-Qualität: Stammdaten


Weitere Aspekte bei den Stammdaten


- **auf korrekte Rechtschreibung achten, keine Tippfehler!**
- **auf korrekte Geo-Referenzierung achten (Google Maps usw.)**
- **Auf korrekte Schreibweise der Adresdaten achten (wichtig für Routenplanung, ÖPNV-Auskunft und Verortung)**

Wichtig:

- **Die Stammdaten werden nicht nur auf den Plattformen der Tourist-Info und der regionalen DMO, sondern auch bei allen Partnern ausgespielt!**

29.10.2009
www.e-tourism.de
20

Konditionen




- **Kontingente für ein Jahr im Voraus frei stellen**
- **Preise für ein Jahr im Voraus einpflegen**
- **Konditionen wie z.B. Anreisetage, Mindestaufenthalt nicht zu restriktiv halten**

- **Je mehr Sie über strenge Konditionen einschränken, desto weniger Buchungen können kommen!**

29.10.2009 www.e-tourism.de 21

Attraktive Angebote und richtige Preispolitik




- **Selbst attraktive Pauschalangebote schnüren**
- **Preisspecials, wie z.B. Frühbucherrabatte oder 7=5, 3=2 anbieten**

- **Wichtig: Ratenparität! In jedem Online-Buchungskanal muss der gleiche Preis stehen!**

29.10.2009 www.e-tourism.de 22

Online-Buchung für eigene Website nutzen



Impressum | Sitemap | Kontakt | Anfahrt | Suche | Reservierung deutsch | english | italiano

» Reservierung

Home Unser Haus Zimmer & Preise Gerichte & Feiern Heiraten & Feiern Tagen Entspannen Post aktuell





Ein guter Zeitpunkt um Danke zu sagen.
GESCHENKIDEEN & WEIHNACHTSMENÜS

Reservierung

Folgende Zimmer/Fewos stehen zu Ihrer Verfügung:
Alle hellgrün gekennzeichneten Flächen signalisieren Ihnen **online verfügbare Zimmer**. Bitte verwenden Sie für die Buchung das auf dieser Seite weiter unten bereitgestellte **Formular**.

frei belegt/keine Meldung
Monat auswählen:
 Oktober 2009 Verfügbarkeiten anzeigen

Wann planen Sie Ihren Aufenthalt?

Anreise am: 28 Oktober 2009

Aufenthalt: 1 Nacht

Abreise am: 29 Oktober 2009

Anzahl Pers.: 2 Erwachsene

Kinder/Alter: - -

Unterbringung: 1 beliebig


Verpflegungsart: beliebig

Zum Seitenanfang ▲

29.10.2009

www.e-tourism.de
23

Online-Buchung für eigene Website nutzen



Vorteile:

- **Verfügbarkeiten und Preise müssen nur einmal gepflegt werden und können über alle TOMAS-Kanäle sowie eigene Website genutzt werden**
- **Keine Einrichtungsgebühr!**
- **Keine festen laufenden Kosten oder Provision für Umsätze über die eigene Website, lediglich eine Buchungsgebühr von 1,00 € pro Buchung.**
- **Layout und Farbwelt komplett an eigene Website anpassbar**

29.10.2009

www.e-tourism.de
24

Synergien nutzen: Channel Management über TOMAS






Vorteile:

- Verfügbarkeiten und Preise müssen nur einmal gepflegt werden und können über alle TOMAS-Kanäle, Partner wie Booking.com sowie eigene Website genutzt werden
- Nur ein Kontingent, auf das sowohl TOMAS-Kanäle als auch Booking.com buchen
- Große Zeitersparnis, da doppelte Datenpflege entfällt; keine zusätzlichen Kosten für Channel Management!
- Weitere Schnittstellenpartner in Vorbereitung

29.10.2009 www.e-tourism.de 25

Fazit



- „Sichtbarkeit“ auf allen Kanälen wird zunehmend zum entscheidenden Erfolgsfaktor im tourist. Online-Vertrieb
- Nutzen Sie so viele Online-Kanäle wie möglich und machbar.
- Von Affiliate-Partnern der Buchungsplattformen als Multiplikatoren profitieren.
- Vernetzen Sie Ihre Online-Aktivitäten.
- Hochwertiger und guter Content in den Buchungsplattformen zahlen sich aus.
- Web-Controlling nicht vergessen – Messbarkeit zählt!

29.10.2009 www.e-tourism.de 26

Vielen Dank!



Robert Klauser
klauser@infomax-it.de

infomax websolutions GmbH
Kirchplatz 8
83224 Grassau
Deutschland

Telefon +49 8641 6993-0
Telefax +49 8641 6993-20
<http://www.infomax-online.de>

29.10.2009

www.e-tourism.de

27