



DIGITAL STUDIEN

Die 10 GEBOTE des Direktvertriebs für Hotels

Hotel-Insider Martin Werlen sagt, wie Sie mit der Direktvertriebsstrategie Erfolg haben

Oktober 8, 2017



Das Team der Berner Bocco Group mit Martin Werlen (Gründer und Geschäftsführer, ganz rechts).

PRINT

Der Nationalrat hat beschlossen, die sogenannte Best-Preis-Klausel der Online-Buchungsportale verbieten zu lassen. Diese Entscheidung wurde von der Hotelbranche begrüsst. Denn sie gibt den Hoteliers ein Stück Freiheit zurück und eröffnet für sie neue Möglichkeiten im Direktvertrieb. Was die Direktvertriebsstrategie genau ausmacht, können Hoteliers im eBook „10 Gebote des Direktvertriebs für Hotels“ nachlesen. Das Berner Unternehmen Bocco Group stellt das eBook den Hoteliers kostenlos zur Verfügung.

150 Millionen Franken haben Schweizer Hotels im Jahr 2016 an die grossen Buchungsportale bezahlt, wie eine aktuelle Studie der Fachhochschule Westschweiz Wallis zeigt. „Die stetig steigende Abhängigkeit führte in den letzten Jahren zu einem enormen Druck auf die Hoteliers“, erklärt der Geschäftsführer der Bocco Group, Martin Werlen. „Die Hotels möchten sich von den restriktiven Vertragsklauseln endlich befreien und lieber in den Ausbau des Direktgeschäfts investieren. Mit unserem Know-how und den 10 Geboten des Direktvertriebs unterstützen wir Hotelbetriebe auf ihrer Reise zu mehr Unabhängigkeit, mehr Direktbuchungen und einer stärkeren Kundenbindung“, sagt der Online-Vertriebsexperte.

10 Gebote für Direktvertrieb im Hotel

Das eBook formuliert 10 Regeln in Form von gut einprägsamen Geboten:

- Gebot 1:** Du sollst Deine Produkte auf der eigenen Website verkaufen.
- Gebot 2:** Du sollst auf deiner Website das beste Produkt zum besten Preis verkaufen.
- Gebot 3:** Du sollst den Gast allwissend machen.
- Gebot 4:** Du sollst die Besucher in deinen Bann ziehen.
- Gebot 5:** Du sollst mobil sein.
- Gebot 6:** Du sollst Vertrauen wecken und authentisch sein.
- Gebot 7:** Du sollst auf der Hotel-Website starke Anreize zur Buchung setzen.
- Gebot 8:** Du sollst mit deinen Gästen sprechen.
- Gebot 9:** Du sollst deine Gäste langfristig binden.
- Gebot 10:** Du sollst dich auf Zahlen stützen.

In leicht verständlicher Form erklärt das eBook auf 25 Seiten umfassende Online-Marketing-Grundlagen mit Fokus auf den Hotel-Direktvertrieb: Website-Design, emotionales Content Marketing, Hotelsoftware für Buchungen, Bewertungen und Gutscheinkauf, Buchungsanreize und Preisstrategien, Suchmaschinen- und Newsletter-Marketing.

Vier Ziele im Hotel-Direktmarketing

Die oben aufgezählten Themen dienen dazu, vier Online-Marketing-Ziele zu erfüllen: die künftigen Gäste auf die eigene Hotelwebsite zu bringen, sie auf der Website zu halten, die Hotelsuchenden zum Direktbuchen zu bewegen und die Gäste an die Marke zu binden. Die vier Schritte bilden einen ununterbrochenen Kreislauf. Dieser muss „leben“, um nachhaltige das Direktgeschäft aufzubauen und die Buchungsanteile kontinuierlich zu steigern.

Hoteltechnologien für Direktvertrieb

Damit die Direktvertriebsziele erfolgreich umgesetzt werden können, sollte eine gut konvertierende Buchungsmaske eingesetzt werden, die den aktuellen Bedürfnissen der Nutzer gerecht wird. Folgende Features sollte eine Preisvergleichstool (Preisvergleich mit den OTA-Portalen), Zusatzverkauf, Social Media-Login, Meta Search-Anbindung, Booking Recovery, stay customization (Upgrade & Upselling-Möglichkeiten nach der Buchung), Payment Provider (Zahlung erfolgt direkt vom Kunden bei der Buchung), gute Statistik-Tools (wo bricht der Kunde ab, bei welchen Anfragen erhält der Gast keine Verfügbarkeiten etc.), einfaches Handling, Einbindung Google Analytics, Schnittstellen zum Channel Manager bzw. PMS.

Zudem sind ein Content Management System (CMS) und ein Customer Relationship Management-System (CRM) wichtig, um authentische Inhalte zeitnah an den Gast zu bringen, wie auch Analysewerkzeuge für die Bewertung von eigenen Massnahmen.

„Die Masse an notwendigen Technologien und die eigene Unsicherheit auf dem Feld des Online-Marketings hindern viele Hoteliers daran, ihren Direktvertrieb richtig auf die Beine zu stellen“, betont Martin Werlen. „Mit dem eBook möchten wir sie dazu ermutigen, den Weg zu mehr Eigenbestimmung durch besseren Direktvertrieb aktiver zu gehen“. Den Part mit der technischen Umsetzung kann für den Hotelbetrieb die Bocco Group übernehmen.

Die „10 Gebote des Direktvertriebs für Hotels“ kann kostenlos über die Mailadresse swiss@boccogroup.com bestellt werden.

Über Bocco Group

Die Bocco Group GmbH wurde im Jahr 2006 von Martin Werlen in Bern gegründet. Die Online-Vertriebsexperten von Bocco beraten individuell und persönlich Schweizer Hoteliers im Direktvertrieb, Online Marketing und Yield Management. Derzeit arbeitet die Bocco Group mit über 200 Hotels in der Schweiz zusammen.

VERWANDTE ARTIKEL MEHR VOM AUTOR

HOTELIER DES JAHRES 2017
SCHWEIZ
NOMINIEREN SIE IHRE KANDIDATEN!

WAS, WENN BOOKING 30 PROZENT VERLANGT?

WARUM BOOKING DIE HOTELIERS FEST IM GRIFF HAT

ONLINE-VERTRIEB: DAS MÜSSEN SIE ALS HOTELIER DRINGEND WISSEN?

FOLGEN SIE UNS AUF INSTAGRAM @HOTELINSIDER.CH



ÜBER UNS

Hotelinsider.ch bietet wöchentlich relevante News und Facts, Hintergrund-Geschichten, Reports, Kommentare, Interviews, Dialoge (Blogs), Videos und Servicebeiträge aus der schweizerischen und Internationalen Hotelsezene. Damit nicht genug: Hotel-Insider.ch ist ein Club und demzufolge eine exklusive, nicht öffentlich verfügbare Kommunikations- und Social Media-Plattform für die Club-Mitglieder. Wer sich als Club-Mitglied registriert und den minimalen Mitgliederbeitrag bezahlt, erhält Insider-Wissen, das wöchentlich über einen Newsletter angekündigt wird.

Kontaktieren Sie uns: office@hotelinsider.ch

DIE NEUESTEN ARTIKEL

OLIVER GERBER GEHT INS BADRUTT'S PALACE HOTEL
Oktober 10, 2017
Oliver Gerber, seit gut zwei Jahren Direktor des Marktgasse Hotels in Zürich, verlässt das 4-Sterne-Haus in der Zürcher Altstadt und wechselt ins Badrutt's Palace...

SO WURDEN UND WERDEN SCHWEIZER HOTELS FINANZIERT!
Oktober 9, 2017

SCHWERIGE ZEITEN FÜR HOTELS IN ZÜRICH!
Oktober 9, 2017

HOTELMARKT GROSSBRITANNIEN: HOTEL-BOOM IN ENGLAND HÄLT AN
Oktober 9, 2017

16 NEUE SCHWEIZER STERNE
Oktober 9, 2017

< >

DAS NEUE LX/HP ZEITLOS MIT MODERNEM TOUCH.
Roland

IM GESPRÄCH

Hans R. Amrein bei **NUR DIE GUTEN ÜBERLEBEN**

Karsten S bei **NUR DIE GUTEN ÜBERLEBEN**

Hans R. Amrein bei **DEUTSCHE HOSPITALITY (STEIGENBERGER): DER INDISCHE CHEF GEHT NACH INDIEN**

Hans R. A bei **2. SWISS INNOVATION DAY: WIE SIEHT DIE DIGITALE HOTEL-WELT AUS?**

Markus Conzelmann bei **DEUTSCHE HOSPITALITY (STEIGENBERGER): DER INDISCHE CHEF GEHT NACH INDIEN**

Markus Conzelmann bei **2. SWISS INNOVATION DAY: WIE SIEHT DIE DIGITALE HOTEL-WELT AUS?**

16 NEUE SCHWEIZER STERNE
Oktober 9, 2017

< >

DAS NEUE LX/HP ZEITLOS MIT MODERNEM TOUCH.
Roland

