Direktbuchungen steigern und erfolgreiches Preismanagement in der Ferienhotellerie

ÖHV-hotel.dialog mit seekda, Google und HotelPartner

Einen Hebel, den man umlegt und die Direktbuchungen nehmen zu? Den gibt es nicht. Aber es gibt ein Maßnahmenbündel, die zu mehr Direktbuchungen führen. Wer an den richtigen Rädchen dreht, kann Online Travel Agencies (OTAs) so einsetzen, dass am Ende mehr Direktbuchungen herausschauen. Wer den Kontakt zum Gast pflegt, bestimmt was wann wo zu welchem Preis angeboten wird. Erhalten Sie Tipps und Empfehlungen, u.a. dazu wie Hoteliers Gäste zurückgewinnen und die Digitalisierung zu ihrem Vorteil nutzen können. Die Vorträge unterstützen Sie um die Standards und Chancen der Digitalisierung in Ihrem Betrieb umsetzen zu können.

Steigerung der Direktbuchungen

Hotelbuchungsplattformen? Teuer? Nicht verhandlungsbereit? Nutzen ihre marktbeherrschende Stellung aus? Ja. Aber auch hier gilt: Der Standpunkt bestimmt die Perspektive. Und wer seinen Blickwinkel ändert, wer genauer hinschaut und das System versteht, entdeckt zwischen gerechtfertigten Vorwürfen auch Chancen. Und die gilt es im immer härteren Wettbewerb zu ergreifen.

Den richtigen Preis finden

Noch vor wenigen Jahren galt Yield Management für die Ferienhotellerie noch als absolutes Mysterium, welches ausschließlich Ketten- und Stadthotels vorbehalten war. Es fehlten weitestgehend die Möglichkeiten sich auf diesem Gebiet Know-How selbst anzueignen, oder entsprechende Mitarbeiter zu akquirieren. Die meisten Betriebe arbeiten noch mit starren Saisonpreisen und nur wenige arbeiten auf online-Buchungssystemen dynamisch. Wobei diese Dynamik oftmals eher auf „Bauchgefühl“ basiert als auf tatsächlichen Berechnungen. Die Basis für die Durchführung etwaiger Aktivitäten liegt in der Erarbeitung einer Preisstrategie.

Hier ein Auszug aus dem Programm:

- Chancen der Digitalisierung – Hotel 4.0
- Aufzeigen der Marktsituation & Bedeutung der Direktbuchung
- Google Market Insights: Infos über den Buchungsmarkt in der Alpenregion und die Nachfrage der Zielgruppen
- Was benötigt man für erfolgreiche Direktbuchungen?
- Online-Marketing optimieren - woher kommt der Verkehr auf der Website?
- Vorteile von Metasearch: Auffindbarkeit und Sichtbarkeit erhöhen
- Vorstellung der Google Hotel Ads, die von allen Anbietern das leistungsfähigste technische Werbemodell aufweisen können
- Ausblick auf künftige Entwicklungen wie Book on Google (Mobile first)
- Bewusstsein für den Einsatz von Yield Management und Dynamic Pricing schaffen
- Vorteile von Yield Management
- Schritte für die Einführung und Umsetzung eines effizienten und messbaren Preismanagements

Wer OTAs richtig steuern und ideal einsetzen will sowie die eigene Preisstrategie verbessern möchte, muss wissen wie. Erfahren Sie dazu mehr am Montag, 19. September 2016, von 14:00 bis 16:00 Uhr beim Vortrag von **HotelPartner, seekda, Google und ÖHV.**

ÖHV Österreichische Hoteliervereinigung Die freie Interessenvertretung

Seekda

HotelPartner YIELD MANAGEMENT

Google

DIREKT BUCHEN