

Europaweit erster Lehrgang für Online-Vertrieb und Social Media

Utl.: Mit der ÖHV den Online-Umsatz optimieren =

St. Wolfgang (TP/OTS) - Der erste europäische Lehrgang für Online-Vertrieb & Social Media hat gestern in St. Wolfgang begonnen.

Der Hotelvertrieb im Internet steht Kopf: Hotels erhalten regelmäßig Bewertungen. Dabei werden Kritik und Lob öffentlich verkündet. Der noch recht junge Zweig des e-Tourismus bietet ein breites Spielfeld für den Vertrieb. Beim europaweit ersten Lehrgang Online Vertrieb & Social Media in St. Wolfgang wird aufgezeigt, wie Hotels die Zahl der Buchungen über die eigene Website steigern können.

Unverständlich: 20 % verzichten auf Buchungen via eigene Website
Für 2010 wird für Europa ein Online-Reise-Umsatz von mehr als 70 Mrd. Euro prognostiziert. Ein Großteil der Reisenden bezieht Informationen via Internet und reserviert Zimmer online. Laut aktueller Erhebung von ÖHV und Hogast verzichten dennoch fast 20 Prozent der Hotels in Österreich auf den Online-Zimmerverkauf. Viele Betriebe nützen die Buchungsmöglichkeiten via Internet noch nicht optimal. 82 Prozent der befragten Hotels nutzen Reiseplattformen im Internet - vor allem tiscover.at, booking.com sowie hrs.de. Im Schnitt sind die Hotels mit ihren Angeboten auf vier bis fünf Plattformen präsent. Schade ist, dass nur 50 Prozent der Betriebe Online-Buchungen über die eigene Website anbieten. Daraus würden sich enorme Kostenvorteile ergeben, da die Buchungsprovisionen wegfallen bzw. sich reduzieren. Die ÖHV greift mit ihrem Lehrgang genau dieses Thema auf.

Die Garanten für den gelungenen Online-Auftritt

Aktive Verkaufspolitik ist im Internet unerlässlich. Der direkte Verkauf über die eigene, gut gestaltete und professionell programmierte Hotel-Website, der indirekte Vertrieb gemeinsam mit Facebook und Co für mehr Traffic sowie das ausgezeichnete Suchmaschinenmarketing für die eigene Website sind Garanten für eine erfolgreiche Internetpräsenz. Den Online-Marketing-Experten von xotels.com ist ebenfalls aufgefallen, dass auf den Seiten der Buchungs- und Bewertungsportale, E-Marktplätze und Communities immer mehr Individualhotels Spitzenpositionen einnehmen - nachzulesen unter

<http://www.xotels.com/en/marketing/2010>.

Trend zur Online-Buchung

Einen generellen Trend hin zur Internetbuchung, aber auch hin zur Buchung über die Hotelhomepage belegt eine repräsentative Befragung des Hotelverbandes Deutschland (IHA) unter seinen Mitgliedern für den aktuellen Branchenreport "Hotelmarkt Deutschland 2010": Anteil an Vertriebskanälen: Eigene Homepage 22,6 %, Internetportale 24,7 %. Der Geschäftsführer der IHA, Markus Luthe, ruft 2010 sogar zum "Jahr der Direktbuchung" aus.

Reiseplattformen derzeit noch am längeren Hebel

Der Auftritt auf Online-Reiseplattformen ist mittlerweile ein Muss und nicht mehr wegzudenken. Der Wettkampf wird härter, das Buchungsverhalten der Gäste hat sich im vergangenen Jahr stark verändert. Damit ändern sich auch die Strukturen in den Vertriebskanälen. Als Interessenvertreter der Branche, die in der Dienstleistungskette das höchste Risiko trägt, beobachten wir eine wachsende Marktmacht von weniger Reiseplattformen. Die zunehmende Konzentration steht in keinem Verhältnis zum Vertrieb im Incoming- und Reiseveranstalterbereich. Das Hotel hat kaum Einfluss auf Provisionserhöhungen, Stornobedingungen oder Suchmaschinenmarketing, vereinzelt werden Betriebe sogar nur über Einträge von Reiseplattformen gefunden. Abhängigkeit ist jedoch eine schlechte Ausgangslage - der Überlegene gibt den Ton an, diktiert die Konditionen. Dazu gehören die Preisparität, die Garantie für das letzte Zimmer am Online Markt, zwielichtige Bearbeitungsgebühren etc. Der Hotelier hat oft auch keinen Einfluss auf den Preis, wie er im Netz durch Plattformen erscheint.

Dagegen wehren sich nun die Interessenvertreter in Europa (und auch in Österreich), indem sie mit den Hoteliers den eigenen Webauftritt verbessern und die Online-Vermarktung ausbauen. Die ÖHV bietet auch Webbooking-Engines an. Nähere Informationen dazu gibt es natürlich online.

Seit zwanzig Jahren ist die ÖHV der kompetente Partner der Hotellerie in der Weiterbildung. Neben den Praktikerseminaren bietet die ÖHV Touristik Service GmbH mit der Lehrlings-, der Abteilungsleiter- und der Unternehmer-Akademie den entscheidenden Wissensvorsprung durch aktuelle Themen und Praxiswissen für alle

Bereiche und auf allen Ebenen.

Weitere Pressemeldungen und Infos finden Sie unter <http://www.oehv.at>

Rückfragehinweis:

ÖHV Touristik Service GmbH
Piaristengasse 16/7
A-1080 Wien

Kontakt:

Thomas Reisenzahn, Geschäftsführer
Tel.: +43 (0)1 533 09 52
Fax: +43 (0)1 533 70 71
<mailto:office@oehv.at>
<http://www.oehv.at>

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/5473/aom>

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0007 2010-04-20/11:53

201153 Apr 10

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20100420_TPT0007