

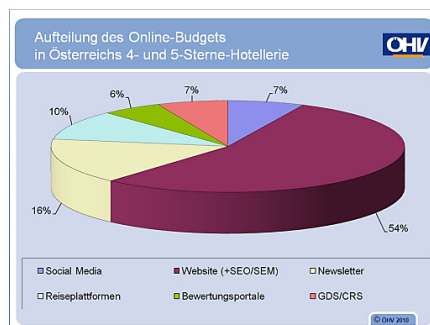
Österreichs Hotellerie im Web: Potential voll ausschöpfen!

Zugriffskennzahl	Unterdurchschnittlich	Durchschnitt	Überdurchschnittlich
Absprungrate *	> 45 %	45-30 %	< 30 %
Durchschnittlicher Aufenthalt auf der Website	< 2 min	2-4 min	> 4 min
Öffnungsrate des Newsletters	< 2 %	2-10 %	> 10 %

* Die Absprungrate bezeichnet den Anteil von Zugriffen auf eine Webpage, bei denen diese nach dem Öffnen der ersten Seite verlassen wird, ohne eine weitere zu öffnen.

"Wer seine Performance verbessern will, muss wissen, wo er steht", so Reizensahn. Die ÖHV Touristik Service GmbH hat daher Benchmarks für Online-Tools in der Hotellerie erhoben.

Credit: ÖHV
Fotograf: ÖHV



Aufteilung des Online-Budgets in Österreichs 4- und 5-Sterne-Hotellerie

Credit: ÖHV
Fotograf: ÖHV

Utl.: ÖHV: Mit Benchmarks zu mehr Online-Buchungen =

Wien (TP/OTS) - Der Online-Auftritt ist das Um und Auf im Tourismus. Mit den Benchmarks der ÖHV Touristik Service GmbH soll Österreichs Hotellerie die Konkurrenz hinter sich lassen.

"Jede zweite Buchung wird heute nach Suchen, Vergleichen und Anfragen über das Internet vorgenommen, bei stark steigender Tendenz. Das macht einen perfekten Online-Auftritt für ein Hotel unverzichtbar", erklärt Thomas Reizensahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH, die das Jahr 2010 in das Zeichen der Online-Buchung stellt. Lehrgänge, Praktikerseminare und Leitfäden drehen sich rund um den Themenkomplex. "Wer die Performance der österreichischen Hotellerie verbessern will, kommt an Online-Tools nicht vorbei", so Reizensahn. Er verweist auf die Expertise der ÖHV in diesem Bereich: "Wir arbeiten seit Jahren mit den Top-Experten in diesem Bereich zusammen. Dieses gebündelte Know-how stellen wir der österreichischen Hotellerie zur Verfügung."

ÖHV-Benchmarks führen zum Erfolg

"Wer seine Performance verbessern will, muss wissen, wo er steht",

so Reisenanzahl. Die ÖHV Touristik Service GmbH hat daher Benchmarks für Online-Tools in der Hotellerie erhoben. Zumindest 55 % der Besucher sollen sich mehr als nur die erste Seite der Hotel-Website ansehen: "Ist das nicht der Fall, besteht Handlungsbedarf", konstatiert Reisenanzahl. Ein Gast soll zumindest zwei, im Idealfall länger als vier Minuten auf der Website bleiben. Gute Newsletter werden von zumindest zwei, bessere von mehr als zehn Prozent der Empfänger geöffnet.

"Diese Benchmarks werden immer entscheidender für den Erfolg eines Hotels. Wer das auf die leichte Schulter nimmt, überlässt der Konkurrenz ein weites Feld, das er selber bestellen könnte", warnt Reisenanzahl.

30 % des Marketingbudgets im Online-Bereich, Tendenz stark steigend

Durchschnittlich investieren Österreichs Hoteliers 30 % des Marketing-Budgets in den Online-Bereich, jeder zweite wird das Marketingbudget aufgrund der neuen Möglichkeiten im kommenden Jahr noch aufstocken, 30 % werden eher umschichten. Vom Marketingbudget entfallen 54 % auf die eigene Website (inkl. Suchmaschinenmarketing (SEM) und Suchmaschinenoptimierung (SEO)). 16 % entfallen auf Newsletter, 10 % auf Reiseplattformen, 7 % auf Social Media, weitere 7 % auf General Distribution Systems (GDS) und Central Reservation Services (CRS) und 6 % auf Bewertungsportale.

Hoteliers orten hohes Potential bei Social Media

Laut einer bundesweiten Umfrage der ÖHV Touristik Service GmbH generieren Hotels der gehobenen Kategorien die meisten Anfragen über die Website. Newsletter und Social Media führen in den wenigsten Betrieben zu zusätzlichen Nächtigungen. Dennoch setzen 60 % auf Social Media-Tools. Ihnen wird das größte Wachstumspotential zugestanden. Hotelbewertungsportale und Suchmaschinenmarketing werden von über 80 % genutzt. Nur 5 % verwenden Bannerwerbung.

Hotels suchen Web 2.0-Experten

Das spezifische Know-how, die schnellen Veränderungen und das große Potential, das im Web 2.0 steckt, bringt Jobchancen für Spezialisten mit sich: Jeder vierte Hotelier will dafür eigene Mitarbeiter einstellen. Beinahe zwei Drittel warten die Entwicklung noch ab. 10 % sehen ihren Bedarf an Web-Spezialisten schon gedeckt.

ÖHV-Online-Offensive: Enorme Nachfrage

"Österreichs Hoteliers sollen sich ein größeres Stück vom Kuchen holen. Das richtige Werkzeug hilft ihnen dabei. Wir zeigen ihnen, wie sie es verwenden können", so Reisen Zahn. Mittlerweile hat eine dreistellige Zahl von Hoteliers und Mitarbeitern ihr Web 2.0-Wissen bei den Praktikerseminaren und Lehrgängen der ÖHV erweitert, der Leitfaden "Social Media für die Hotellerie", der das Expertenwissen kompakt und praxisnah zusammenfasst, findet reißenden Absatz: "Die Nachfrage ist enorm, wir werden unser Angebot weiter danach ausrichten", versichert Reisen Zahn.

Zimmer online direkt buchbar machen mit Booking-Engines

Beinahe jedes Hotel ist heute mit einer Website im Internet vertreten, direkt über die Website kann aber nur in jedem zweiten Fall ein Zimmer gebucht werden. Booking-Engines ermöglichen das. Berücksichtigt wird dabei auch, welche Zimmer verfügbar sind. Die Provisionen pro Buchung sind deutlich niedriger als bei Buchungsplattformen. Zimmer können mit Bildern und Beschreibungen angelegt und die Preise leicht gewartet werden. Die ÖHV empfiehlt die Lösungen von Bookassist, die diesen Anforderungen ideal entsprechen. Nähere Informationen dazu erhalten Sie per e-mail an info@oehv.at.

Verwaltung von Buchungsplattformen bündeln mit Channel-Management

Die mehr als 300 Online-Buchungsplattformen für Österreich zu warten ist überaus zeitintensiv. Als Alternative empfehlen sich elektronische Channel-Management-Systeme, mit denen Preise und Verfügbarkeit für mehrere Buchungsplattformen gleichzeitig aktualisiert werden können. Als besonders geeignet haben sich die Produkte von Rate Tiger herausgestellt. Nähere Informationen zu den Produkten und speziellen Konditionen für ÖHV-Mitglieder erhalten Sie per e-mail an info@oehv.at.

Social Media-Know-how in geballter Form: der ÖHV-Leitfaden

Der Leitfaden "Social Media für die Hotellerie" ist per e-mail an <mailto:office@oehv.at> sowie online unter www.oehv.at/shop erhältlich. Der Preis beträgt 50 Euro, für ÖHV-Mitglieder 30 Euro (jeweils zuzüglich USt).

Weitere Pressemeldungen und Infos finden Sie unter www.oehv.at

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM/Original Bild Service, sowie im OTS Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

Rückfragehinweis:

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

Kontakt:

Thomas Reisen Zahn, Geschäftsführer
Tel.: +43 (0)1 533 09 52
Fax: +43 (0)1 405 25 84
<mailto:info@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 ***

TPT0002 2010-07-02/09:00

020900 Jul 10

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20100702_TPT0002