

## Wie Hotels heute eine positive Auslastung erzielen



Erna Koprax, austria sales.

Credit: Erna Koprax, austria sales  
Fotograf: Christian Schörg

Utl.: Zentrale Reservierungsbüros sind nicht mehr das Gelbe vom Ei =

Baden/Wien (TP/OTS) - "Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Hotelauslastung ist eine kontinuierliche Kundenbetreuung und top aktuelle Angebote. Der Kunde bucht direkt im Hotel oder über die zahlreichen Internetbuchungsplattformen. Bei Gründung unserer Verkaufskooperation "austria sales" im Jahr 2000 waren wir unserer Zeit weit voraus. Wir haben uns von Beginn an auf aktive und sehr professionelle Verkaufsmaßnahmen am nationalen und internationalen Markt konzentriert", so Erna Koprax von austria sales.

Mit den sehr professionellen und hochwertigen Verkaufsmaßnahmen erhalten die Mitgliederhotels eine höchst effiziente Marktpräsenz durch austria sales. Trotzdem bleibt die Individualität jedes einzelnen Hotels erhalten und genau das ist auch die Stärke von austria sales.

Der Schwerpunkt der Sales Aktivitäten von austria sales konzentriert sich seit Beginn an auf die Hauptmärkte Österreich und Deutschland sowie auf die Schweiz. Diese Strategie hat sich sehr bewährt, ganz besonders während der internationalen Krise vor zwei Jahren. Bearbeitet werden auch die weiteren angrenzenden Länder und der wichtige Zentraleuropäische Raum.

Die Bearbeitung der Segmente Meetings, Konferenzen, Incentives, etc. haben wir sinnvoll erweitert und konzentrieren uns nun auch auf Hochzeiten, Jubiläumsveranstaltungen und private Feiern. Krise hin oder her, diese Feste finden immer statt, weil sie einfach nicht

aufgeschoben werden, weiß Koprax aus ihrer langjährigen Verkaufserfahrung.

Koprax freut sich besonders über die Tatsache, dass Kunden immer mehr nach Individualität sowie Einzigartigem nachfragen und austria sales mit dem Angebot "Individual Austrian Top Hotels" diesen hohen Ansprüchen der Kunden gerecht wird. Dies, so die Tourismusexpertin "erreiche man nur mit höchster Qualität und Professionalität." Aus diesem Grund sind die Aufnahmekriterien sehr streng und selektiv entsprechend dem Motto "Qualität" vor Quantität. Die Mitgliederanzahl der "Individual Austrian Top Hotels" ist stark limitiert und wird ausschließlich 4\* luxury und 5\* Betriebe angeboten. Siehe <http://www.austriasales.com/Seiten/hotels.php>

Die Verkaufsmaßnahmen von austria sales sind vielfältig, nachhaltig und perfekt abgestimmt. So umfasst das umfangreiche Leistungsangebot z. B. Verkaufsgespräche direkt bei Firmen und Agenturen, Teilnahme an Messe- und Workshops, Promotiontouren, etc. sowie einen jährlichen Kundenevent bei dem sich alle Mitgliederhotels präsentieren. Dieser findet heuer im Oktober im Kunsthistorischen Museum in Wien statt.

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

Rückfragehinweis:

austria sales  
Erna Koprax  
A-2500 Baden bei Wien  
Weilburgstraße 12 a/14  
Tel.: +43 (0)2252 47444  
[info@austriasales.com](mailto:info@austriasales.com)  
<http://www.austriasales.com>

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/11190/aom>

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

TPT0001 2011-06-20/09:52

200952 Jun 11

Link zur Aussendung:

[http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT\\_20110620\\_TPT0001](http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20110620_TPT0001)