

Hotels müssen eigenen Vertrieb forcieren



Die hoteleigene Vermarktung und der eigenständige Vertrieb müssen insbesondere in der österreichischen Ferienhotellerie dringend gestärkt werden, ist Michael Anfang (Bild) Marketing- und Salesmanager im Hotel Edelweiß & Gurgl in Obergurgl überzeugt.

Credit: Edelweiss & Gurgl
Fotograf: Edelweiss & Gurgl

Utl.: Das ****-Sterne Hotel Edelweiß & Gurgl in Obergurgl unterhält keine Verträge mit Buchungsplattformen und setzt erfolgreich auf eigene Vertriebsstrukturen. =

Obergurgl (TP/OTS) - Die aktuelle Gebührenerhöhung bei Buchungsplattformen wie HRS hat die Abhängigkeit der Hotellerie von externen Vertriebskanälen offenbart. Dass man mit Eigenvermarktung extrem erfolgreich sein kann, beweist Michael Anfang, verantwortlich für Marketing und Sales im Hotel Edelweiß & Gurgl
<http://www.edelweiss-gurgl.com>

Das ****Sterne-Hotel auf knapp 2.000m Seehöhe im Tiroler Ötztal, das auf keiner einzigen Buchungsplattform zu finden ist, schafft mit professionellen Verkaufs- und Vertriebsstrukturen aus eigener Kraft rund 60.000 Nächtigungen pro Jahr - davon trotz Höhenlage und verkürzter Saison rund 20.000 Nächtigungen im Sommer.

Von Jammern und Boykottaufrufen hält Michael Anfang nichts, Hausaufgaben müssen innerhalb der österreichischen Hotellerie dringend erledigt werden, ist der Sales- und Marketingprofi überzeugt. Geschulte Verkaufsabteilung, aktive Selbstvermarktung und interaktive Kommunikation mit potentiellen Gästen mittels "Live Help" auf der eigenen Website - das alles gehört im Hotel Edelweiß&Gurgl längst zum Standard. "So kann man selbst in hintersten Tallagen aus eigener Kraft Winter wie Sommer den Gästezuspruch und die Wertschöpfung gesund steigern", zeigt sich Anfang überzeugt.

Die österreichischen Hotels haben ihre Eigenvermarktung sträflich vernachlässigt. Über 50% der Hotels verzichten nach wie vor auf effiziente Vermarktung im Internet, obwohl laut Experten bald jede

zweite Buchung online durchgeführt wird. Auch Hotels, die ihre Angebote vorwiegend über Buchungsplattformen anbieten, begeben sich in eine fatale Abhängigkeit, ist Anfang überzeugt und verweist auf ein Beispiel aus dem Alltag: Ein Freund erzählt von seinem Urlaub. Der interessierte Zuhörer googelt dieses Hotel. Der Hotelier hat sogar brav seine Homepage optimiert und erscheint an 1. Position. Doch leider verliebt sich der neue Gast in die Anzeige am obersten Rand, die just dieses Hotel zu -20% via Buchungsplattform anpreist. So verliert der Hotelier die direkte Buchung und den vollen Preis. Buchungsplattformen bringen nicht nur eigene Gäste sondern haben erkannt, dass es viel einfacher ist, den Hoteliers die Stammgäste wegzunehmen - speziell in der Ferienhotellerie. Viele Hoteliers unterstützen die Plattformen dabei noch kräftig - mit Bestpreisgarantien. Hoteliers würden übersehen, dass sich Buchungsplattformen das Recht zusichern lassen, mit dem jeweiligen Hotelnamen Werbung aller Art zu machen. Anfang: "Dies ist der Kernsatz des Vertrags, damit bekommen die Buchungsplattformen einen Persilschein, um den Hoteliers selbst Stammgäste wegzunehmen."

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

Rückfragehinweis:

Hotel Edelweiß&Gurgl
c/o Michael Anfang
Ramolweg 5
A-6456 Obergurgl
Tel.: +43 (0)5256 6223
Fax: +43 (0)5256 6449

<http://www.edelweiss-gurgl.com>
info@edelweiss-gurgl.com

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/13760/aom>

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

TPT0004 2012-02-17/09:30

170930 Feb 12

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20120217_TPT0004