

"Mit einem Mausklick in fünf Sekunden überzeugen"



v.l. Dir. Gerhard Walter - Kitzbühel Tourismus, Hannes Haller - Prodinge|GFB Tourismusmarketing, Thomas Reizenhahn - Prodinge|GFB Tourismusberatung.

Credit: Prodinge|GFB
Fotograf: Prodinge|GFB

Utl.: Prodinge|GFB Tourismusmarketing über die wichtigsten Voraussetzungen für erfolgreiche und buchungsstarke Hotel-Websites =

Salzburg (TP/OTS) - Die Prodinge|GFB Tourismusmarketing spezialisiert sich verstärkt auf die optimale Gestaltung von Hotel-Websites. Im Hinblick darauf hat das an neun Standorten vertretene Unternehmen die wichtigsten Spielregeln für erfolgreiche Websites gemeinsam mit der TU Wien analysiert und kürzlich in einer Kick-off Veranstaltung in Kitzbühel die Ergebnisse vorgestellt. Rund siebzig interessierte Teilnehmer folgten in der vom Tourismusverband Kitzbühel organisierten Veranstaltung den Darstellungen des Website-Experten Hannes Haller. Hier die wichtigsten Faktoren, deren Berücksichtigung zu buchungsstarken Hotel-Websites führt.

Bei der Urlaubsplanung surfen potentielle Gäste im Schnitt über 10 Stunden auf 13 unterschiedlichen Websites. In diesem Zeitrahmen steht die Hotelwebsite in Konkurrenz zu vielen anderen Mittlern, die um die Gunst des Kunden buhlen. User wechseln von einem Navigationsreiter zum anderen, und eine Hotel-Website muss sofort überzeugen und "Lust auf mehr machen", so Hannes Haller, Geschäftsführer der Prodinge|GFB Tourismusmarketing.

Wie Haller sagte, basiert die Analyse der verkaufsstärksten Hotel-Websites auf einer von der TU Wien durchgeführten Befragung von reiseerfahrenen Onlinebuchern. Dabei stellte sich heraus, dass man als Anbieter in einer "Open Tabs" Gesellschaft nur fünf Sekunden Zeit hat, um den Gast zu überzeugen und für ein längeres Verbleiben auf

der Website zu gewinnen. 90 Prozent der Internetuser nutzen mehrere Endgeräte mit unterschiedlichen Bildschirmen am selben Tag.

In 80 Prozent der Zeit befinden sich die Buchungswilligen "above the fold", vergleichbar mit dem "Falz" einer Zeitung, so der Vortragende. In diesem sofort sichtbaren Bereich müssen Hotelname, Kontaktdaten, stimmungsvolle Bilder und die Kernbotschaften abgebildet sein. Auch eine Buchungs- Anfragemaske mit einer Bestpreisgarantie sollte in diesem Websitebereich stehen.

Über die Prodigier|GFB Tourismusmarketing können sich Hoteliers eine Website mit zahlreichen Services maßschneidern lassen. Dazu gehören Response Design, verschiedene Buchungsmaschinen, die in einem Preferred Partnership Konzept überprüft wurden, sowie standardisierte Analysetools.

Ausschlaggebend für den Erfolg der Seite ist die richtige Bewerbung. "Hier haben wir Mitarbeiter vom Otto Versand engagiert, die ihr Handwerk im hartumkämpften Online-Retail-Geschäft gelernt haben", führte Haller aus. Der Online-Experte riet den Seminarteilnehmern, mindestens 75 Prozent des Marketingbudgets für digitales Marketing einzuplanen. Denn Online-Urlaubsinformationen werden schon von 70 Prozent der Reisenden verwendet, und ab 2018 werden voraussichtlich mehr als 50 Prozent der Hotelzimmer online gebucht. Wichtige Voraussetzung: alle Multi Channel-Bewerbungen müssen zur eigenen Website führen.

"Suchmaschinenwerbung und -optimierung sind die elementaren Bausteine des Erfolges einer Website. Nicht zuletzt deshalb, weil sich der Google Algorithmus 500mal im Jahr ändert", gab Haller abschließend den Hoteliers mit auf den Weg.

In 5 sec überzeugen - Die wichtigsten Spielregeln für eine erfolgreiche Website
(http://www.progfb.com/ueberzeugen_in_5_sekunden.pdf)

SEO · Search Engine Optimization für Hotels
(http://www.progfb.com/seo_factsheet.pdf)

SEA · Search Engine Advertising für Hotels
(http://www.progfb.com/sea_factsheet.pdf)

SEO & SEA · Kombinierte Energie für Hotels

(http://www.progfb.com/synergie_seo_sea_factsheet.pdf)

Die PRODINGER|GFB Tourismusmarketing ist ein Mitglied im Netzwerk der PRODINGER|GFB Gruppe.

Ein Unternehmen von PRODINGER | GFB WIRTSCHAFTSBERATUNG
www.prodinger-gfb.at

Die PRODINGER|GFB Gruppe, mit Hauptsitz in Zell am See, ist eine der führenden Wirtschaftsberatungsgruppen in Österreich. Sie unterstützt ihre Kunden in den Haupt-Geschäftsfeldern Steuerberatung, Unternehmensberatung, Marketing und Tourismus. Investment- und Finanzierungskonzepte, sowie Green Business Solutions erweitern das Leistungsspektrum. Die Unternehmensgruppe hat Standorte in Altenmarkt, Bad Hofgastein, Bozen, Innsbruck, Lech, Mittersill, München, Saalfelden, Salzburg, St. Johann in Pongau, Velden, Wien und Zagreb. Die Gruppe betreut u.a. aktuell mehr als 500 Hotelbetriebe in ganz Österreich. Derzeit sind 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 15 Standorten tätig.

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

~

Rückfragehinweis:

Rückfragen zum Inhalt:

PRODINGER|GFB Tourismusmarketing
Hannes Haller, Geschäftsführer
haller@progfb.com

Kontakt:

Thomas Reisen Zahn
PRODINGER|GFB TOURISMUSBERATUNG
Geschäftsführer, Gesellschafter
Franzensgasse 14/1+7, 1050 Wien
Tel. +43 664 2645 110
reisenzahn@progfb.com
www.progfb.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/8390/aom>

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

TPT0003 2015-04-22/10:30

221030 Apr 15

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20150422_TPT0003