

HSMA

**MICE & Sales Workshop
"Restart 2021"**

„QUO VADIS LEISURE“? Ein Blick auf die Vielfalt der Veranstalter !



www.jot-consulting.de



- **JOT-Consulting®** | Hotelberatung & Sales-Support wurde von Jochen Thraede im November 2014 gegründet
- Schwerpunkt: Hotelberatung, Marketing, Sales-Support mit Schwerpunkt Leisure, Textservice, Hoteleinkauf, Mystery Checks sowie Coaching von Mitarbeitern im Sales sind die Säulen von **JOT-Consulting®**
- Referenzen:
*H-Hotels | Göbel Hotels | Fidelity Hotels & Resorts | Hotel Saigerhöh | Rheinland Hotel Kollektion
 Amelie Hotels | Dormotel | Hotelwerkstatt | Vendito*



Vorstellung

➤ **Reiseveranstalter**

➤ **Direktvertrieb**

➤ **FlashDeals**

➤ **Gutscheine**

❖ **Unterschiede, Pricing, Beispiele Vertriebspartner**

Leisure

- Die Bedürfnisse nach Sonne, Wärme und schönem Wetter sowie nach Entspannung, Zeit füreinander und Natur erleben sind für viele die wichtigsten Aspekte für den **Urlaub 2021**.
 - Entsprechend wünschen sich jeweils 35 Prozent einen **Bade- oder Strandurlaub**, beziehungsweise eine **Erholungsreise** oder einen **Entspannungsurlaub**. Ebenfalls beliebt sind **Natur- und Familienurlaube**. Eine **Städtereise** wird von 24 Prozent genannt.
 - Mit 47 Prozent ist der Reisewunsch bis Ende 2021 besonders in der Altersgruppe der 40- bis 49-Jährigen hoch.
- Quelle: AHGZ „Deutsche wollen unbedingt reisen“ | Dienstag, 13. April 2021

Leisure



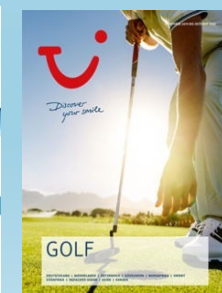
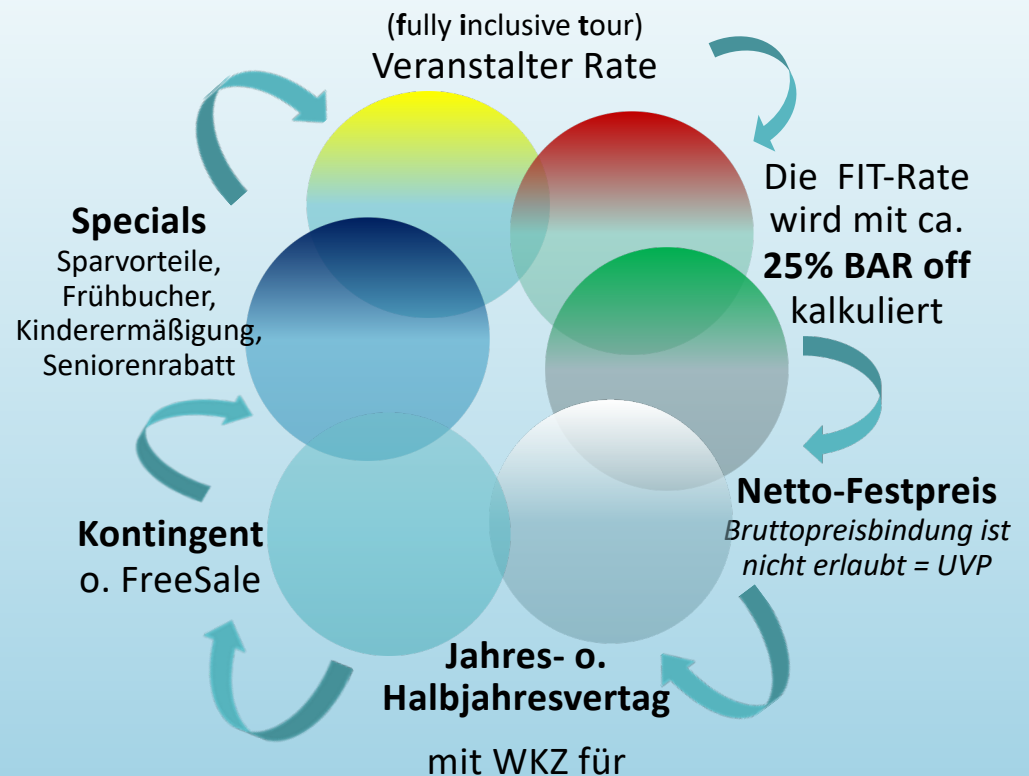
Reiseveranstalter | **FIT** - Vorteile für den Hotelbetrieb

- Einfachere, bessere Ansprache der Zielgruppen
- Markenqualität, exzellente Marktdurchdringung durch hohe Katalog-Auflagen und persönliche Beratung des Expedienten im stationären Vertrieb/Reisebüro
- Werbung durch Kataloge, Web, Newsletter, Media- u. Counter-Promos
- Günstige Neukundengewinnung, oft Folgebuchungen von Gästen direkt
- Das Direkt-Inkasso liegt bei Veranstalter / Abrechnung erfolgt via Rechnung mit Voucher
- Der Veranstalter kann Bausteine wie Zoo, Musical, Bahnticket etc. mit den Hotelleistungen paketieren, zu attraktiven Angeboten schnüren | Stadt. Land. Fluss

LEISURE | FIT

Vorteile für den Reiseveranstalter

- Der Hotelbetrieb überlässt dem Veranstalter eine feste, vorher vereinbarte Anzahl an Kontingenten, über die der Reiseveranstalter bis zu einem best. Zeitpunkt frei verfügen kann (*Release Date*) oder FreeSale
- Bei Abnahme einer großen Anzahl von Kontingenten, kann der Reiseveranstalter die Rate für den Hotelzimmerpreis nachverhandeln
- Sofern vereinbart, kann der Veranstalter nicht genutzte Kontingente an Dritte ausleiten = Bettenbank



LEISURE | FIT

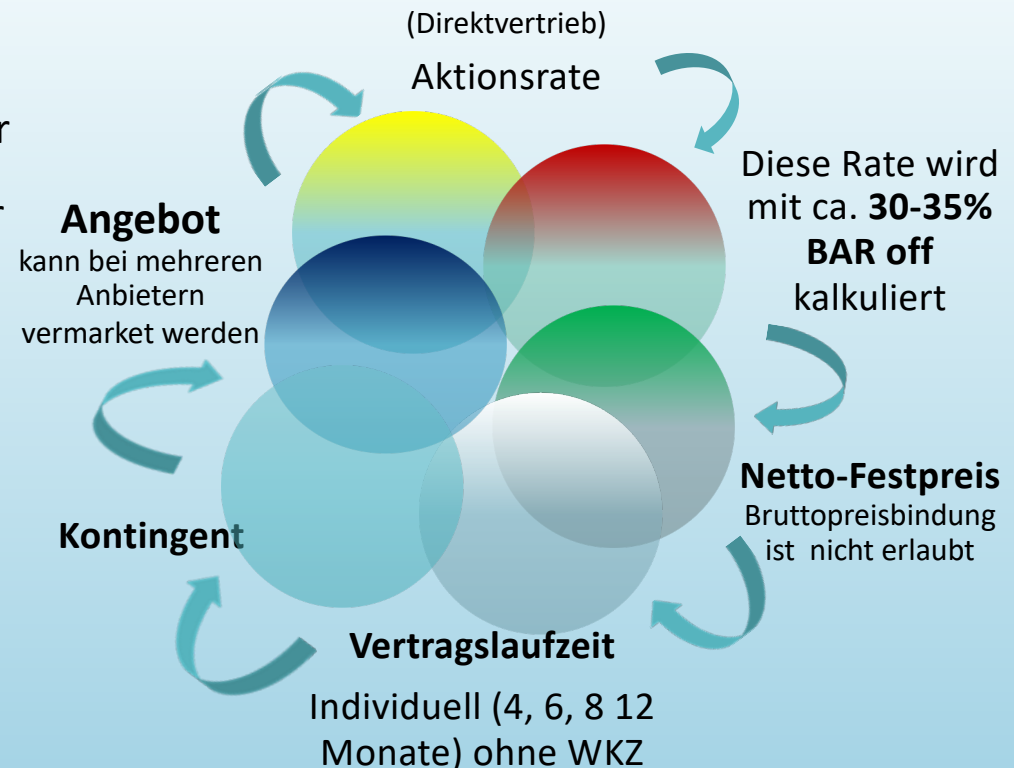
DIREKTVERTRIEB | Vorteile für den Hotelbetrieb

- Kurzer Abverkauf mit hohem Volumen
- Keine Bindung wie im Katalog halbes o. ganzes Jahr, sondern direkter Abverkauf für einen festen Zeitraum (need periods)
- Kein Werbekostenzuschuss
- Hohe Präsenz durch mediale Streuung am P.O.S. (Supermarkt, Internet, TV, Radio)
- Marketingeffekt für das Hotel durch Vermarktungen in Volumenstärken Print-Kampagnen + online (dadurch auch hoher Traffic auf die eigene Hotelwebsite)
- Günstige Neukundengewinnung, oft Folgebuchungen von Gästen direkt

LEISURE | Direktvertrieb

Vorteile für den Vertriebspartner

- Der Hotelbetrieb überlässt dem Veranstalter eine feste, vorher vereinbarte Anzahl an Kontingenten, über die der Vertriebspartner bis zu einem best. Zeitpunkt frei verfügen kann (*Release Date*)
- Der Vertriebspartner kann in Abstimmung mit dem Hotel die Angebote „makeln“ – thematisch passend z.B. TCHIBO „Stadtgeflüster“, NETTO „Familienspaß“, LIDL „Freizeitparks“, ALDI „Nord- u. Ostsee“
- Sofern vereinbart, kann der Veranstalter nicht genutzte Kontingente an Dritte ausleiten = Bettenbank



LEISURE | Direktvertrieb

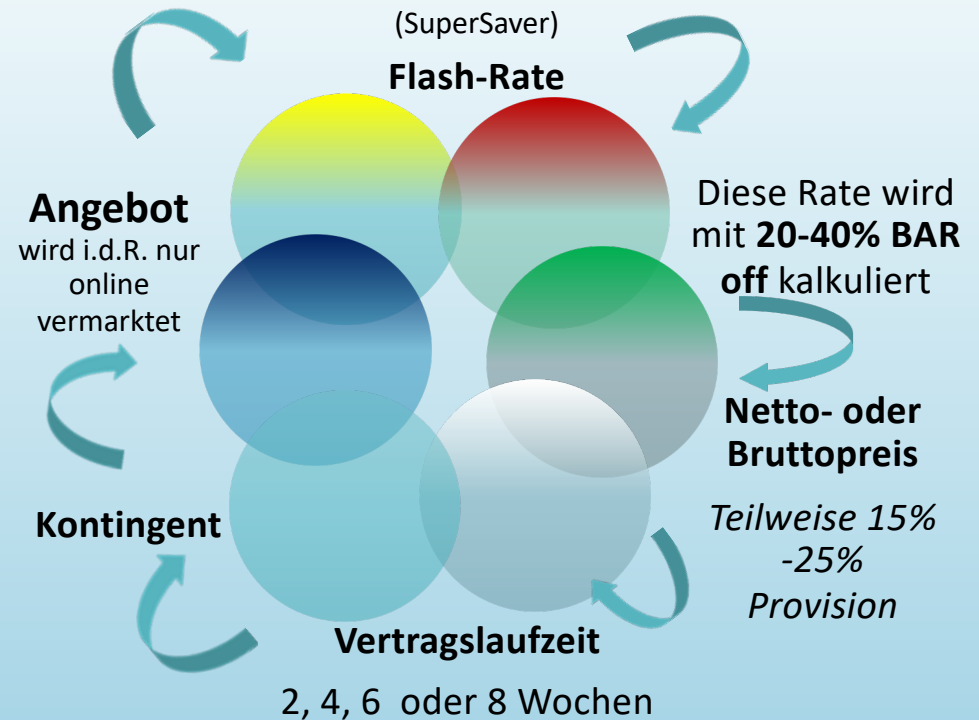
FLASHDEALS | Vorteile für den Hotelbetrieb

- Zeitliche begrenzte Sichtbarkeit im WEB für ca. 2 Wochen oder exklusiver 24 Stunden Super-Deal
- Stärkster Reisezeitraum 3 Monate ab Buchbarkeit
- Deals gibt es auf Basis von Brutto- oder Nettopreisen
- Abverkauf via Kontingent (Buchungen kommen vom Flash-Dealer ins Hotel) oder beim Gutscheinmodul kauft der Kunde den Gutschein beim Flash-Dealer und bucht direkt im Hotel
- Renner: 2 ÜF + Nebenleistung (Ausflugsdampfer, Wellness, Kultur...) | Beispiel: SE Aktion Sept – Nov 2019 Hotel auf einer Ostseeinsel RNS 305, RREV 27.700 Euro, F&B 6.400 Euro, Extra 1.400 Euro = 35.500 Euro TotalREV
- Vermarktung via Newsletter, Online-Shops o. Drittanbieter (Urlaubsguru, Urlaubspiraten...) ohne WKZ
- Günstige Neukundengewinnung, oft Folgebuchungen von Gästen direkt

LEISURE | FlashDeals

Vorteile für den Vertriebspartner

- Der Hotelbetrieb überlässt dem Veranstalter eine feste, vorher vereinbarte Anzahl an Kontingenten, über die der Vertriebspartner bis zu einem best. Zeitpunkt frei verfügen kann (*Release Date*)
- Der Vertriebspartner kann seinen Kunden per Newsletter etc. immer wieder neue attraktive Angebote präsentieren
- Der Kunde zahlt direkt, Kunde bekommt Voucher erst nach Zahlungseingang



LEISURE | FlashSales

Seit dem Lockdown
aktuell Gutscheinverkauf

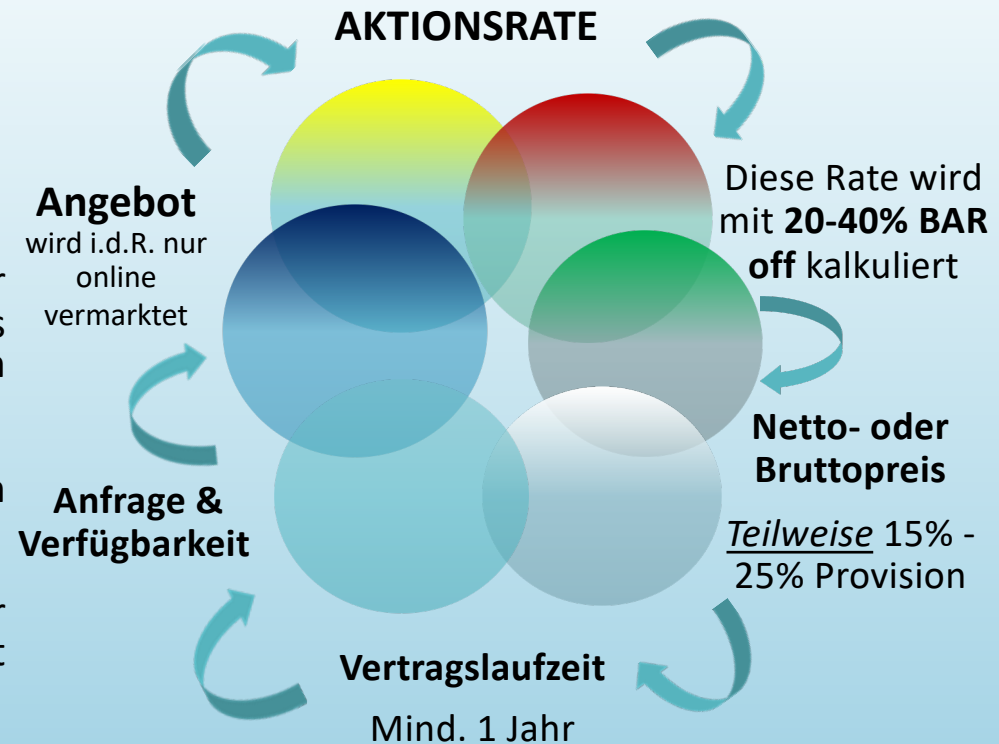
GUTSCHEINE | Vorteile für den Hotelbetrieb

- Neukundengewinnung
- Buchungen auf Anfrage und Verfügbarkeit – ohne Kontingent
Kunde kauft Gutschein und muss Einlösbarkeit direkt mit Hotel abstimmen und bucht direkt im Hotel
- Einfache Abrechnung für den Hotelier, z.B. Extranet
- Vermarktung via Newsletter, Online-Shops, eBay, Drittanbieter
- 3 Jahre Gültigkeit

LEISURE | Gutscheinverkauf

Vorteile für den Vertriebspartner

- Der Hotelbetrieb muss für 3 Jahre die Gutscheine akzeptieren.
- Der Vertriebspartner verkauft Gutscheine, aber wenn Kunde diese nicht einlöst, verbleibt das Geld beim Vertriebspartner. Manche teilen sich den Erlös zur Hälfte.
- Der Vertriebspartner kann sein Portfolio um attraktive Hotels & Destinationen erweitern.
- Kunde zahlt direkt beim Vertriebspartner oder eine Reservierungsgebühr/Anzahlung (Wert ist die Provision).



LEISURE | Gutscheine



JOT-Consulting | Hotelberatung & Sales-Support®

Jochen Thraede

Gundelandstrasse 24

D-60435 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69 238 117 94

e-Mail: anfrage@jot-consulting.de

www.jot-consulting.de



Kontaktinformationen