



13:45 - 14:30 Uhr

#ECommerce #RevenueManagement

Workshop: booking.com vs. Direktvertrieb
Der Zweikampf der wichtigsten Buchungskanäle spitzt sich zu. Was heißt das für mein Onlinemarketing & Revenuemanagement?

Dominik Sobotka

Founder & CEO / onmari.com





business online marketing

onmari

Home // Über uns // Leistungen // Referenzen // News // Kontakt // Impressum

Onlinemarketing für Hotels

Enter to search

Google Partner

Ein auch
Google
Partner



Dominik Sobotka

Jahrgang 1971

Am Rhein geboren...

...aber trotzdem Österreicher .

Studium der Betriebswirtschaftslehre an den
Universitäten Göttingen, Trier, Antwerpen
(Belgien) und Kiel, Abschluss als Diplom-Kaufmann

Im Online-Business seit 1998 z.B.

Otto Versand, TomorrowFocus,
seit 2005 in Hotellerie & Tourismus,
Travel Charme Hotels & Resorts,
SENTIDO Hotels von Thomas Cook

2013 Gründung von
mit Fokus auf Onlinemarketing für Hotels

onmari



onmari

Was machen wir alles?

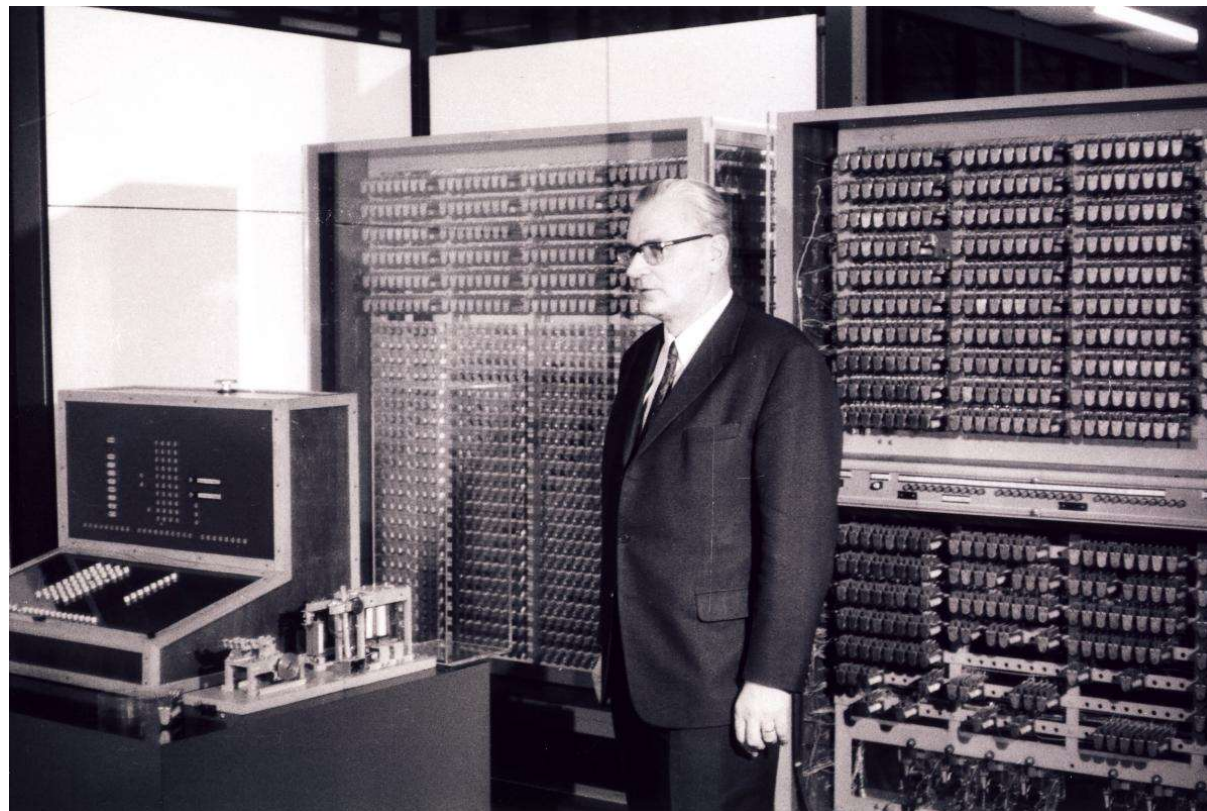


Webcontrolling Aufbau & Optimierung
Websiteaudits – Website Kliniken
Performance-Marketing
SEO Suchmaschinenoptimierung
SEA / Google Ads & Microsoft Ads
Social Media & Social Ads (Fb, Insta, Pinterest etc.)
Displaywerbung
Optimierung Metasuchen (Trivago, Google HPA etc)
E-Mail & Newsletter Marketing
Strategische Online Beratung...

Wie machen wir es?



Wir behalten für unsere Kunden den Überblick im Online-Dschungel und helfen, die richtigen Knöpfe zu drücken



Für viele unserer Kunden arbeiten wir praktisch wie eine externe Online-Marketing Abteilung





13:45 - 14:30 Uhr

#ECommerce #RevenueManagement

Workshop: booking.com vs. Direktvertrieb
Der Zweikampf der wichtigsten Buchungskanäle spitzt sich zu. Was heißt das für mein Onlinemarketing & Revenuemanagement?



Dominik Sobotka

Founder & CEO / onmari.com



Wie den Onlinevertrieb organisieren, ohne unter die (OTA) Räder zu kommen?



These: Der Direktvertrieb (Online eigene Website, Offline  ) und booking.com sind oder werden die stärksten Buchungskanäle.

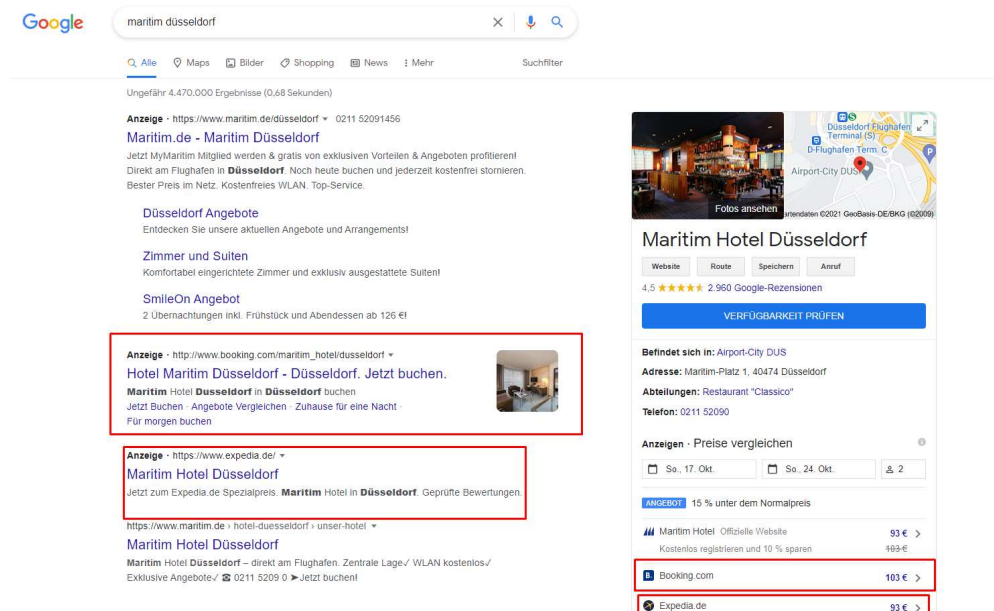
Ja oder nein?

Onlinedirektvertrieb:

ich muss an allen relevanten Online-Touchpoints
für meine Kunden sichtbar sein

Metas, Suchmaschinen, Social Networks,
Themen- und Regional-Portale

Im Internet stehe ich damit oft in direktem Wettbewerb mit den OTAs (booking)



The screenshot shows a Google search for "maritim düsseldorf". The search results include several advertisements and a detailed information card for the Maritim Hotel Düsseldorf.

Search Results:

- Anzeige - https://www.maritim.de/düsseldorf** 0211 52091456
Maritim.de - Maritim Düsseldorf
 Jetzt MyMaritim Mitglied werden & gratis von exklusiven Vorteilen & Angeboten profitieren!
 Direkt am Flughafen in **Düsseldorf**. Noch heute buchen und jederzeit kostenfrei stornieren.
 Bester Preis im Netz. Kostenfreies WLAN. Top-Service.
 Düsseldorf Angebote
 Entdecken Sie unsere aktuellen Angebote und Arrangements!
 Zimmer und Suiten
 Komfortabel eingereichte Zimmer und exklusiv ausgestattete Suiten!
 SmieOn Angebot
 2 Übernachtungen inkl. Frühstück und Abendessen ab 126 €!
- Anzeige - http://www.booking.com/maritim_hotel/dusseldorf**
Hotel Maritim Düsseldorf - Düsseldorf. Jetzt buchen.
 Maritim Hotel **Düsseldorf** in **Düsseldorf** buchen
 Jetzt Buchen - Angebote Vergleichen - Zuhause für eine Nacht
 Für morgen buchen
- Anzeige - https://www.expedia.de/**
Maritim Hotel Düsseldorf
 Jetzt zum Expedia.de Spezialpreis. **Maritim Hotel** in **Düsseldorf**. Geprüfte Bewertungen.

Hotel Information Card:

Maritim Hotel Düsseldorf
 4.5 ★★★★★ 2.960 Google-Rezensionen
 VERFÜGBARKEIT PRÜFEN

Befindet sich in: Airport-City DUS
Adresse: Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf
Abteilungen: Restaurant "Classico"
Telefon: 0211 52090

Anzeigen - Preise vergleichen

So, 17. Okt. So, 24. Okt. 2

ANGEBOT 15 % unter dem Normalpreis

Maritim Hotel Offizielle Website	93 € >
Kostenlos registrieren und 10 % sparen	
Booking.com	103 € >
Expedia.de	93 € >

Ungefähr 4.470.000 Ergebnisse (0,68 Sekunden)

Anzeige · <https://www.maritim.de/düsseldorf> · 0211 52091456

Maritim.de - Maritim Düsseldorf

Jetzt MyMaritim Mitglied werden & gratis von exklusiven Vorteilen & Angeboten profitieren!
 Direkt am Flughafen in **Düsseldorf**. Noch heute buchen und jederzeit kostenfrei stornieren.
 Bester Preis im Netz. Kostenfreies WLAN. Top-Service.

Düsseldorf Angebote
 Entdecken Sie unsere aktuellen Angebote und Arrangements!

Zimmer und Suiten
 Komfortabel eingerichtete Zimmer und exklusiv ausgestattete Suiten!

SmileOn Angebot
 2 Übernachtungen inkl. Frühstück und Abendessen ab 126 €!

Anzeige · http://www.booking.com/maritim_hotel/dusseldorf

Hotel Maritim Düsseldorf - Düsseldorf. Jetzt buchen.

Maritim Hotel Düsseldorf in **Düsseldorf** buchen

Jetzt Buchen · Angebote Vergleichen · Zuhause für eine Nacht · Für morgen buchen



Anzeige · <https://www.expedia.de/>

Maritim Hotel Düsseldorf

Jetzt zum Expedia.de Spezialpreis. **Maritim Hotel** in **Düsseldorf**. Geprüfte Bewertungen.

<https://www.maritim.de> > [hotel-duesseldorf](#) > [unser-hotel](#)

Maritim Hotel Düsseldorf

Maritim Hotel Düsseldorf – direkt am Flughafen. Zentrale Lage ✓ WLAN kostenlos ✓ Exklusive Angebote ✓ ☎ 0211 5209 0 ▶ Jetzt buchen!



Maritim Hotel Düsseldorf

[Website](#)
[Route](#)
[Speichern](#)
[Anruf](#)

4,5 ★★★★★ 2.960 Google-Rezensionen

VERFÜGBARKEIT PRÜFEN

Befindet sich in: Airport-City DUS
Adresse: Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf
Abteilungen: Restaurant "Classico"
Telefon: 0211 52090

Anzeigen · Preise vergleichen

ANGEBOT 15 % unter dem Normalpreis

Maritim Hotel Offizielle Website	93 € >
Kostenlos registrieren und 10 % sparen	
Booking.com	103 € >
Expedia.de	93 € >

Onlinedirektvertrieb:

Was muss ich nun tun, um gegen die OTAs den Kunden zur Direktbuchung zu bringen?

Was muss ich nun tun, um gegen die OTAs den Kunden zur Direktbuchung zu bringen?

Gute Website, gute Buchungsmaschine,
passende Preispolitik, gutes Onlinemarketing

Passende Preispolitik – Direkt vs. OTA

Trade Off zwischen guter Sichtbarkeit und Ranking (und damit Umsatz) bei booking und bester Verfügbarkeit und bestem Preis auf eigener Website

Was bestimmt das Ranking / Sichtbarkeit bei booking?

Gutes Onlinemarketing – Kaufentscheidungsprozeß:





Welche Faktoren begünstigen den Direktvertrieb
außerdem?

Urlaubshotel vs. Stadthotel

Einzigartiges Produkt mit vielen USP vs.
Standardprodukt (Hard- und Software)

***** vs. **

Inlandskunden vs. Auslandskunden

???