



Regionalevent West

powered by RateGain



#Bestpreis



5. Juni 2025 | Brauerei zur Malzmühle Köln

Der beste Preis

- und warum wir nicht aufhören darüber zu sprechen

HSMA

#hotellerierockt

RateGain[®]



UNO Marketing
Demand Booster

HSMA Artikel: Der beste Preis

Artikel - Der beste Preis

hsma.de/de/news/der-beste-preis

office@hsma.de call us: +49 (0)171 2277 672 Mo - Fr 9 - 17 Uhr Koppenstraße 93, Berlin DE

HSMA #hotellierockt

#verband | #news | #events | #fachbereiche | #regionen | #happyhour - der HSMA Podcast | #SocialMediaAward | #GreenSleepingAward | #MemberArea

DER BESTE PREIS

DER BESTE PREIS

→ 13.02.2025

Die Hotellerie steht in einer komplexen Multichannel-Landschaft, in der Online Travel Agencies (OTAs) wie Booking.com, HRS und Expedia dominieren. In diesem Kontext hat die Frage nach der Preisstruktur an Bedeutung gewonnen. Den günstigsten Preis bei den OTAs zu haben, sollte nicht das Ziel sein, da sind wir uns in den Expertenkreisen Revenue, Distribution und Online Marketing & E-Commerce einig. Aber reicht eine Ratenparität oder benötigt man tatsächlich den günstigsten Preis auf den eigenen Buchungskanälen? Im



Zusammenarbeit der Expertenkreise Revenue, Distribution sowie Online Marketing & E-Commerce

Booking.com



Multichannel

secret Escapes

YOUR OWN WEBSITE

Warum Direktbuchungen

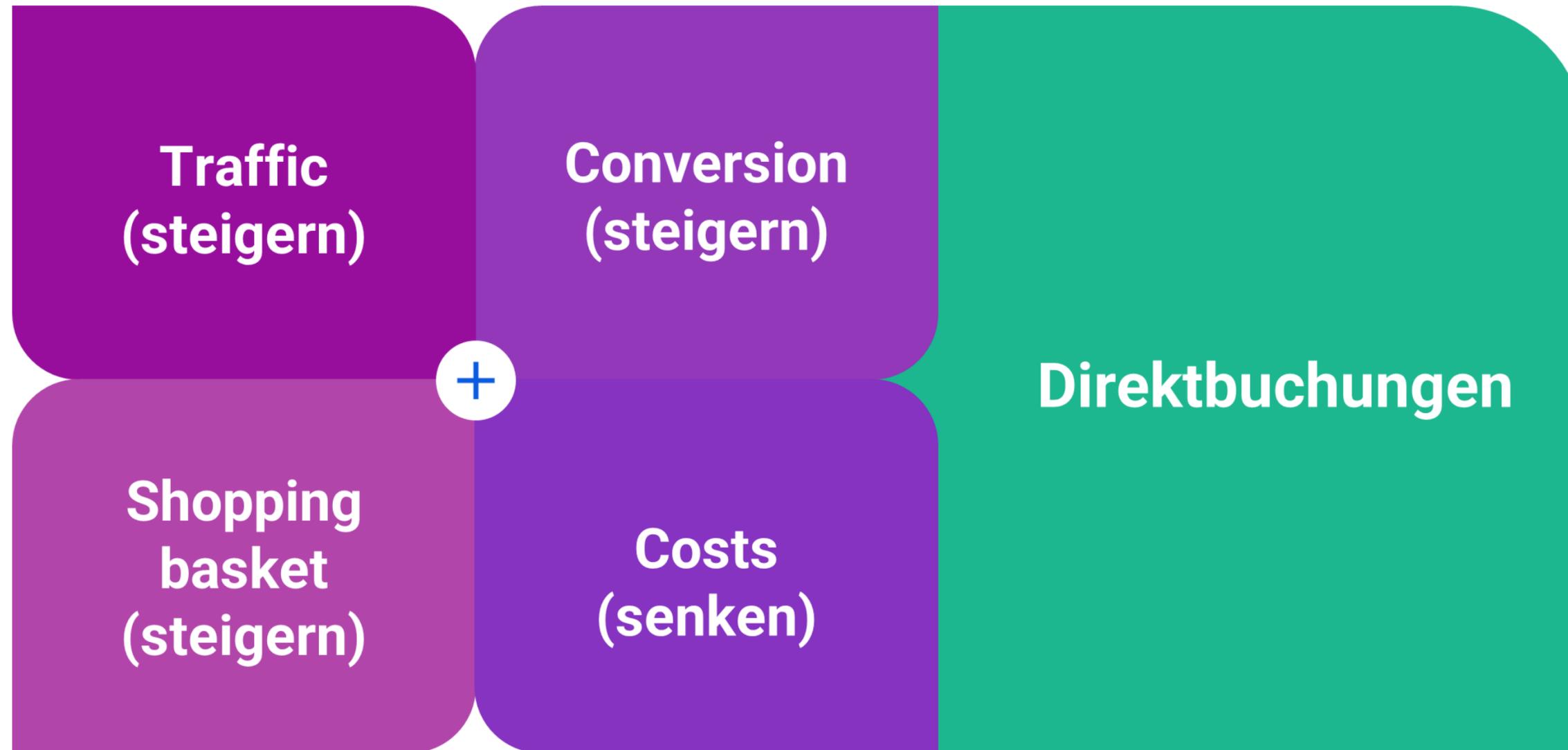
-  Volle Kontrolle über Kundendaten
-  Geringere Kosten
-  Möglichkeit der Markenkommunikation
-  Höhere Loyalität
-  Stärkere Kommunikationsmöglichkeiten
-  Unabhängigkeit von OTAs
-  Geringere Stornierungsquote





Exkurs: Online Marketing in der Hotellerie

✦ Exkurs: Wie steigere ich Direktbuchungen?



Exkurs: Tools des Online Marketing

- Direkt
- Search Engine Optimazation (SEO)
- Search Engine Advertising (SEA)
- Metasearch Marketing
- Social Media (Organic & Paid)
- Display
- Newsletter
- Affiliate

Exkurs: Paid Ads

Das richtige Zimmer, zur richtigen Zeit dem richtigen Gast verkaufen

Ratenparität vs Bestpreis

Der beste Preis auf der eigenen Website wirkt sich positiv auf Direktbuchungen aus.

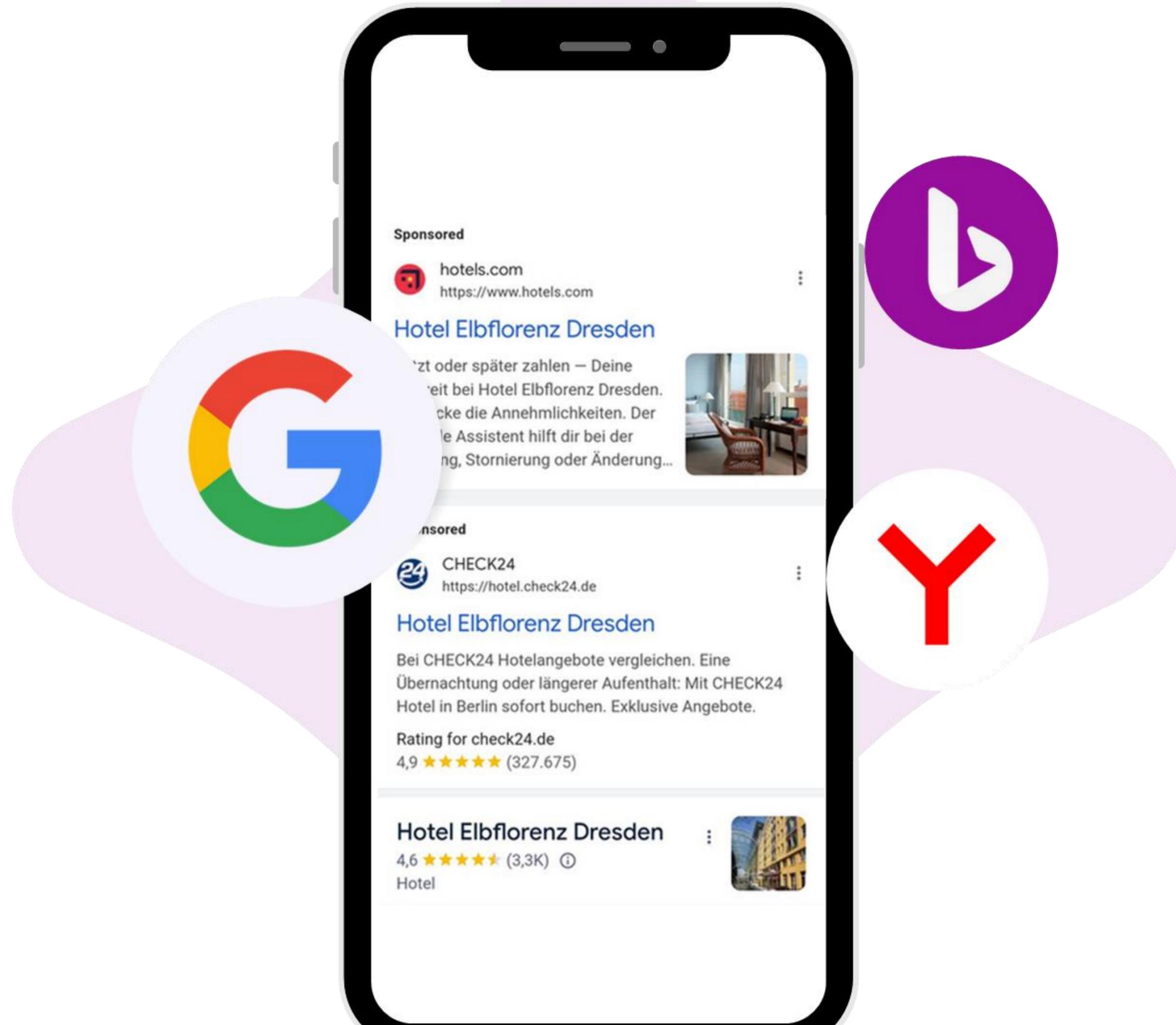
Ein schlechter Preis auf der eigenen Website massiv negativ.

Ratenparität ist zum Vorteil der OTAs.

Exkurs: Wie funktioniert bezahlte Kampagnen?

	Impressions	TIS	Abs. TIS	Clicks	Ø CPC	Costs	CVR	Bookings	Ø Shopping Basket	Revenue	Est. CPR
- GAds	1,416,218	41.80%	34.06%	34,925	€1.12	€39,080.36	1.97%	687	€526.71	€361,849.05	8.64%
- GHA	47,235	99.73%	72.14%	1,774	€1.26	€2,235.55	4.17%	74	€446.63	€33,050.30	5.41%

Exkurs: Wie funktioniert Google? GoogleAds CPC



Exkurs: Wie funktioniert Metasearch Marketing?

Preise vergleichen

So., 27. – Di., 29.07.

Gesponsert · Vorgestellte Optionen

 URBAN LOFT Cologne  Offizielle Website **75 €** >
Kostenlose Stornierung bis 20. Juli

 CHECK24.de **91 €** >
Kostenlose Stornierung bis 21. Juli

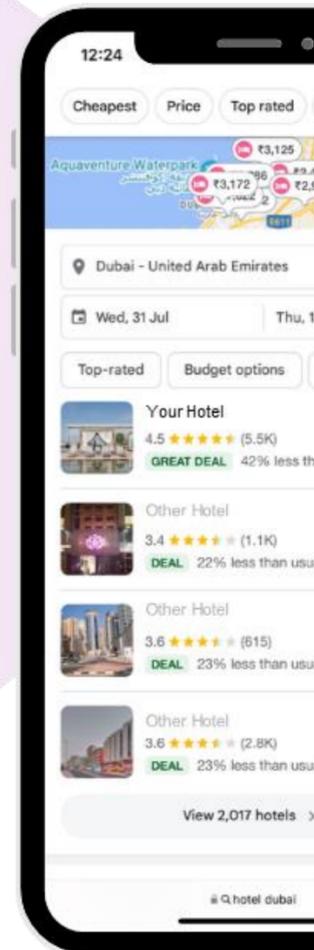
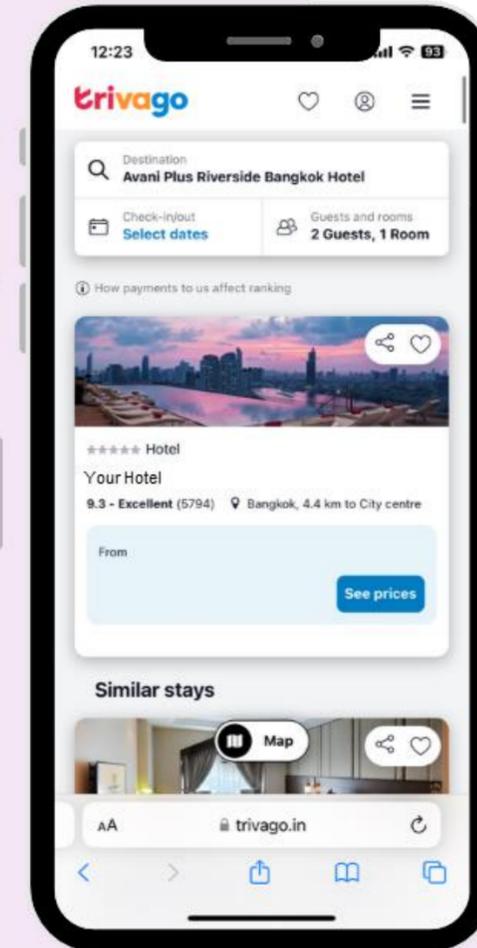
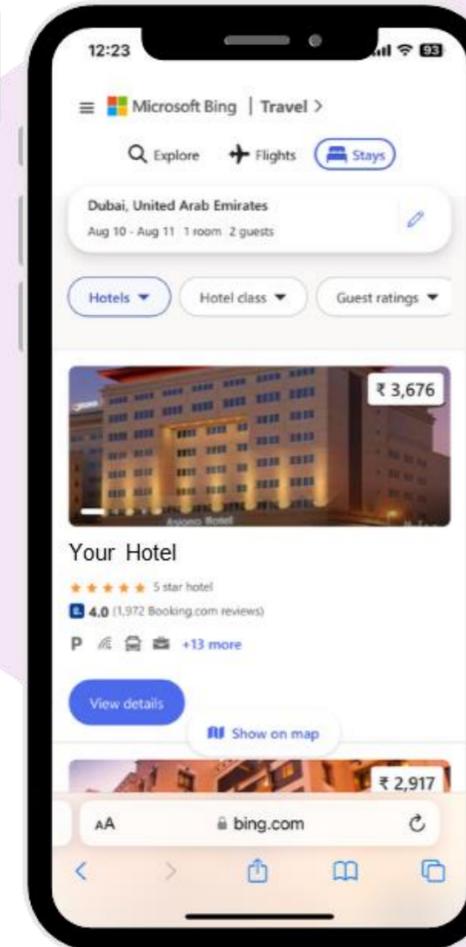
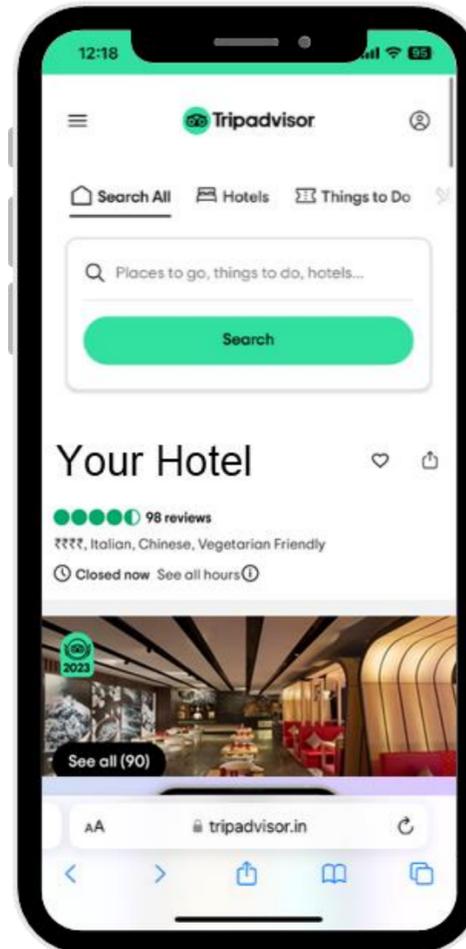
 Expedia.de **91 €** >
Kostenlose Stornierung bis 20. Juli

 Booking.com **89 €** >
Kostenlose Stornierung bis 19. Juli

Alle Optionen

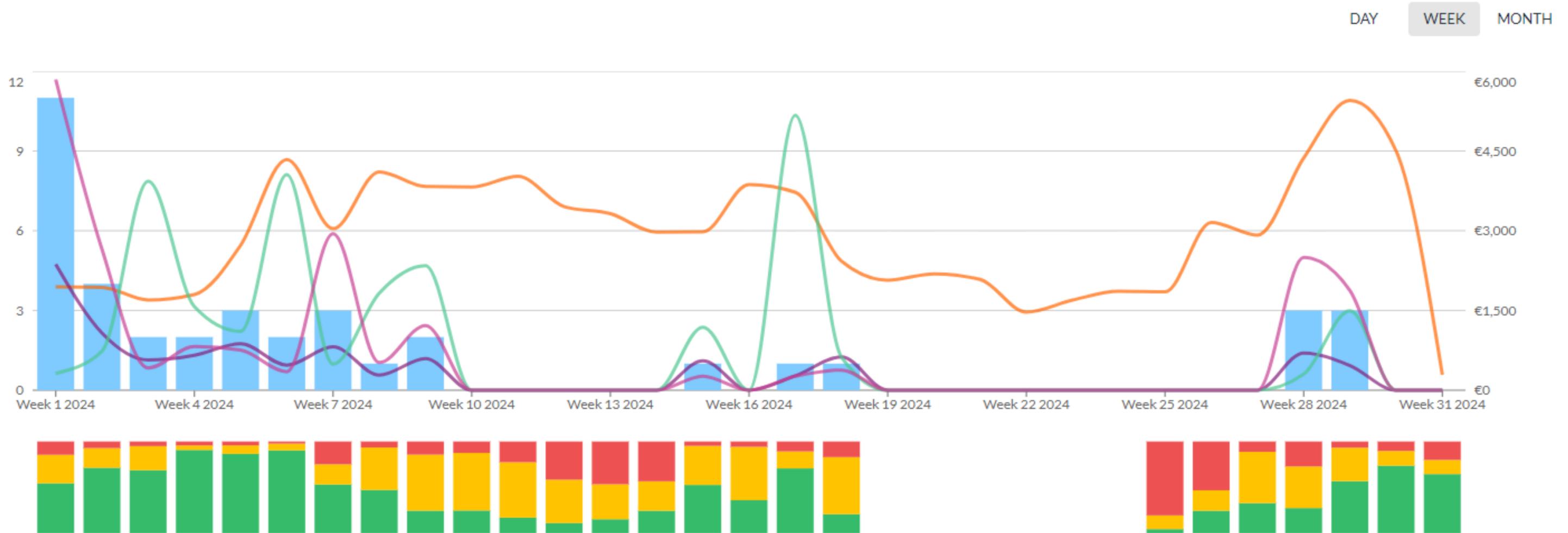
 Agoda **83 €** >

 Traveluro **81 €*** >
Kostenlose Stornierung bis 19. Juni





Exkurs: Auswirkung des Bestpreises



 Zurück zum Artikel

Sicherstellung des Bestpreises

1. Revenue und Distributionsmanagement
 - Kontinuierliche Überprüfung
 - Dynamische Preisgestaltung, um auf kurzfristige Schwankungen zu reagieren

2. Zusammenarbeit Revenue & Marketing
 - Abstimmung über Kampagnen, Deals und Strategien
 - Gemeinsame KPIs und Ziele setzen, Transparenz über Kostenstrukturen

3. Ergänzung zum Preis
 - Kostenfreie Extras (Bestes Zimmer der Kategorie, Parken, Late CO, ÖPNV)
 - Bessere Stornierungsrichtlinien als bei OTAs
 - Vielfältige Zahlungsmöglichkeiten

Was wenn der beste Preis nicht vorhanden ist?

- ✓ Direktbuchervorteile klar kommunizieren
- ✓ Bestpreismatching
- ✓ Stornierungsrichtlinien und Flexibilität hervorheben
- ✓ Schulungen und Handlungsspielraum für Mitarbeitende
- ✓ Handlungsspielraum bei Preissenkungen

Mein LinkedIn



Website



UNO Marketing
Demand Booster

Driving Direct Revenue for your Hotel Profitably

----- Dankeschön! -----