

Webinar
Tourismusverband Attersee-Attergau
ANGELINA EGGL

April 2020

REstart – Bereiten wir uns vor!
Ein Webinar zum Thema Preis & Vertrieb

HALTEN SIE DIE ZIMMERPREISE Sie haben es sich verdient!



Bitte vergessen Sie nie:

- Der **Preis** ist der mächtigste **Gewinnhebel**
- Kostensenkungen sind vielfach ausgereizt und wirken schwächer

Als Beispiel: Eine Preisreduktion um -10% erfordern eine Auslastungssteigerung von rd. 17% um das Betriebsergebnis zu halten!

PREISE

Stellen Sie sich folgende Fragen...

- **Welche Zielgruppe** soll angesprochen werden?
- **Was** sind die **Erwartungen** dieser **Zielgruppe**?
- **Welche Bedürfnisse** hat diese **Zielgruppe**?
- **Welche Besonderheiten** können **WIR** dieser **Zielgruppe** bieten?
- **Welche Angebote** haben wir für die **Zielgruppe** gestaltet?



PREISE

KEINE Rabatte sondern VORTEILE bieten



PREISE

KEINE Rabatte sondern VORTEILE bieten

- Gewähren Sie bei Ihren Angeboten **keine zusätzlichen Rabatte**
- Bieten Sie stattdessen **zusätzliche Vorteile** an
(z.B. freier Eintritt zu Sehenswürdigkeiten oder Frühstück aufs Zimmer).
- Denken Sie dabei an potenziellen **Partner in Ihrer Umgebung, in der Region Attersee-Attergau**

PREISE

Offerieren Sie Vorteile durch Vernetzung

Seien Sie kreativ und denken Sie dabei zB an:

- Museen
- Alpakaführungen
- Das Attergauer- Freizeitzentrum,
- Die Top Ausflugsziele Attersee-Attergau,
- Geführten Wanderungen
- Gutscheine für benachbarte Gastronomen
- Schnupper Golfen
- Führung am Bauernhof
- Day Spa Angebote
- Schnapsverkostungen und vieles mehr

Durch gemeinsame Kooperation und Vernetzung kann viel erreicht werden!



ATTERSEE-ATTERGAU
salzkammergut

PREISE

Optimieren für große und kleine Geldtaschen

- Optimieren Sie **die Einteilung** der Zimmerkategorien und auch **die Aufschläge zwischen den Kategorien**.
- Gerade in **Zeiten stagnierender Nachfrage und geringerer Zahlungsbereitschaft** der Kunden, sollte **dieser Bereich kritisch analysiert** werden.
- **Zahlungskräftige Gäste** werden auch **weiterhin höhere Preise** für die **besseren Kategorien** zahlen.



VERTRIEB

Stornobedingungen anpassen

- **Flexibilität bei den Stornobedingungen in Zeiten der Krise schafft Vertrauen,** Empfehlung **lockern Sie Ihre Stornobedingungen** für den Sommer 2020.
- Die **hoteleignen Stornobedingungen** sollten weiterhin **stets besser sein**, als die der online Reisebüros, wie Booking und Co.
- Auch **bei nicht erstattungsfähigen Raten**, kann die **Buchungsunsicherheit verringert** werden, indem bspw. **kostenlose Umbuchungen** (bis zu einem bestimmten Datum) angeboten werden.

VERTRIEB

Zimmerverfügbarkeiten weiterhin warten

- Passen Sie zunächst Ihre **Online-Verfügbarkeiten** laufend, an die bereits **absehbaren Zeiträume**, an!
- Sollten Sie **Unterstützung** bei der Einwartung unseres Online-Buchungstools „Salzkammergut Booking“ (alias IM-Web haben) benötigen oder Interesse haben, auch Ihre Zimmer auf Salzkammergut Booking zu stellen, **melden Sie sich bitte bei uns**.

VERTRIEB

Freimeldungen an den Tourismusverband

- **Melden Sie uns gerne Ihre Zimmer - Freimeldungen** für die Freimelderliste (nicht online) bitte an folgende Mail-Anschrift info@attersee.at senden!
- Die Freimelderliste verwenden wird **intern als Tourismusverband, sie ist nicht online.**
- Alle Betriebe, welche ihre Zimmer nicht auf im Web einwarten, können uns ihre Freimeldungen per Mail oder telefonisch zukommen lassen.
- Jede Mitarbeiterin des TVB´s sieht so, in welchem Ort noch Zimmer frei sind.
- Freimeldungen geben wir bei Anfragen von Gästen, dann gerne telefonisch oder per E-Mail weiter.

VERTRIEB

Bereiten Sie jetzt alles für die Eröffnung Ihres Hauses vor!

- Nutzen Sie die Zeit, sich mit Ihren **Kundendaten auseinanderzusetzen**.
- So können Sie in Zukunft noch **wirksameres und kosten effizienteres Marketing** betreiben.
- Bereiten Sie sich auf den Neustart vor. **Was soll auf der Homepage stehen? Was kommunizieren Sie auf Facebook? Gibt es ein Eröffnungsangebot?**
- Bereiten Sie jetzt alles vor, um nicht unter Zeitdruck zu geraten.

VERTRIEB

Konzentration Inlandsmarkt und Naher Fernmarkt

- **Konzentrieren** Sie sich vorerst, **auf den Inlands-Tourismus und den Nahen Fernmarkt.**
- Nach der Urlaubspause wollen die Menschen wieder in den Urlaub fahren.
- **Urlaub** in (vertrauten, sicheren, mit dem Auto gut erreichbaren) **Nahgebieten, mit viel Raum/Platz, werden bevorzugt.**
- Es ist davon auszugehen, dass viele nach der Zeit der Isolation **Tagesausflüge** machen werden, oft mit Freunden und Familien. Überlegen Sie, welche Angebote, Familien, Freunde und Tagesausflügler schätzen?
- Eine **aktuelle Umfrage** dazu: https://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20200408_TPT0004/aktuelle-umfrage-unter-683-familien-bestaetigt-nach-corona-berge-und-seen-hoch-im-kurs-anhaenge

VERTRIEB

Markt Deutschland und Tschechien



Sie möchten **Ihre Zielmärkte im Auge** behalten?
Dann können wir Ihnen den **Link der Österreich Werbung empfehlen**. Hier finden **Sie aktuelle Informationen** zur Einreise nach Österreich bzw. wie sieht zB. die Situation in Deutschland und Tschechien und anderen Destinationen, aktuell aus:

[Link: https://www.austriatourism.com/presse/aktuelle-information-zur-coronavirus-situation/](https://www.austriatourism.com/presse/aktuelle-information-zur-coronavirus-situation/)

Für Rückfragen stehen wir jederzeit gerne
unter **07666 7719**
oder unter info@attersee.at zur Verfügung