

Die zweite Chance nutzen

**Wie das Schlosshotel Blankenburg
aus Abbrechern
doch noch Direktbucher macht**



Das Ziel

Aus Abbrechern doch noch Gäste machen

Eine etablierte Marke, eine gut gepflegte Website und transparente Preise im Direktvertrieb, das Schlosshotel Blankenburg hat viel dafür getan, um sich optimal im Internet zu präsentieren. Doch mit dem Erreichten zufrieden geben passt nicht zu dem renommierten Hotel in der Blütenstadt am Harz. Gerade in herausfordernden Zeiten setzt Hoteldirektor Stephan lütke Twehues auf einen möglichst umfassenden Kundendialog. Statt über Booking.com und andere externe Mittler will er möglichst viele seiner Gäste über eigene Kanäle erreichen. Die Conversion-Rate soll steigen.

“Die Abbrecher auf unserer Website waren uns immer ein Dorn im Auge. Wir haben endlich einen Weg gefunden, sie doch noch zu Gästen zu machen.”

Stephan lütke Twehues,
Hoteldirektor Schlosshotel Blankenburg
(im Bild mit Inhaberin Suzann Heinemann)



Der Weg

Eine gezielte Impression für Aussteiger auf der eigenen Homepage

Um aus Abbrechern auf der eigenen Homepage doch noch Gäste zu machen, setzt das Schlosshotel Blankenburg neuerdings auf die einzigartige Layer-Technologie von desiretec. Das Hamburger Softwarehaus hat sich der Conversion-Optimierung im Tourismus verschrieben und hat etablierten Partnern wie der TUI, dem Kreuzfahrtriesen AIDA und zahlreichen Reiseveranstaltern und Reisebüros zusätzliche Kunden generiert. Mit dem Schlosshotel Blankenburg hat nun erstmalig ein Hotelbetrieb die Technik von desiretec eingesetzt. Gründer und CEO Torsten Ostmeier freut sich über den neuen Partner:



*“Mit unserer Technik bekommt
die Conversion
im Tourismus eine zweite Chance,
ganz einfach, ohne Risiko,
jetzt auch in der Hotellerie”*

**Torsten Ostmeier,
Gründer und CEO desiretec**

Ostmeier und sein Team verfügen über jahrelange Erfahrung im touristischen Vertrieb. Sie kennen die Bedürfnisse der Urlaubssuchenden im digitalen Such- und Buchprozess. Sie wissen um die vielen kleinen Faktoren, die zum Abbruch einer Buchung führen können.

Vor allem aber: Solche Abbrüche kann desiretec wieder reparieren. “Wir unterstützen das Ziel touristischer Anbieter, den digitalen Direktvertrieb auszubauen”, erklärt CEO Ostmeier. User, die sich bereits von der Seite abgewendet haben, werden mit digitalen Impressionen daran erinnert, doch noch ein Angebot anzunehmen.

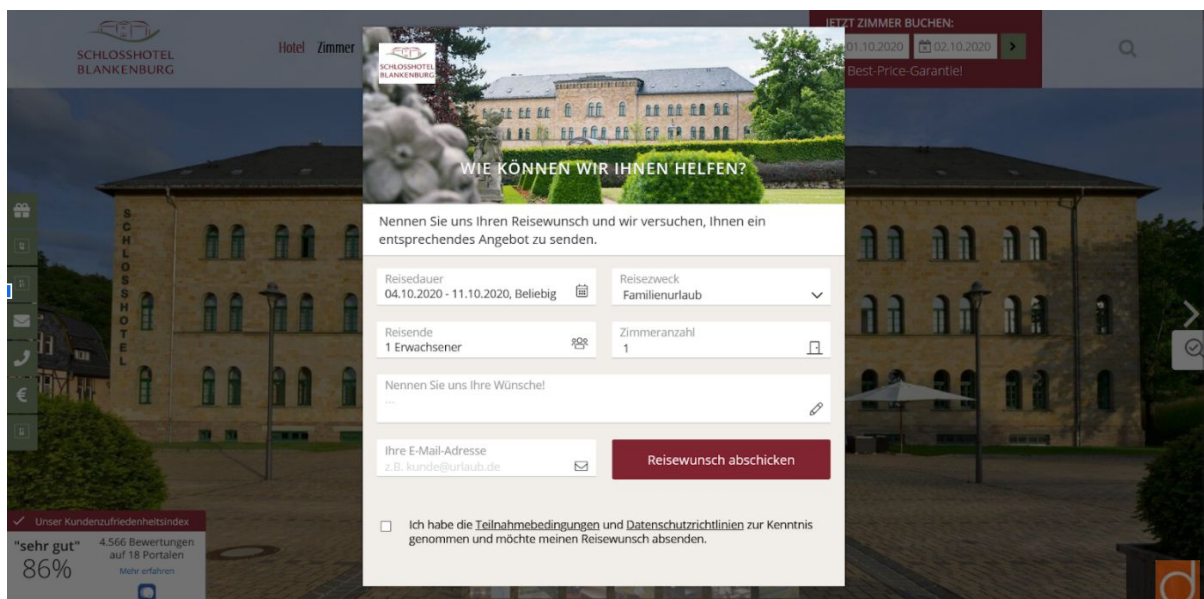
Die Wege vom Fast-Abbruch zur Buchung sind vielfältig. Der Erfolg hängt ganz maßgeblich davon ab, die Gründe für den Abbruch zu verstehen. Für andere Kunden blendet desiretec alternative Reiseangebote ein, die auf die User-Präferenz abgestimmt sind und gern auch in anderen als dem ursprünglich besuchten Zielgebiet liegen. Für das Schlosshotel Blankenburg hat desiretec einen individuellen Weg geschaffen:

Die Lösung

Das Reisewunschportal - die zweite Chance für die Buchung

Kern der desiretec-Anwendung ist die sogenannte Layer-Technologie. Die digitale Info-Schicht, die auch für Smartphones optimiert ist, fügt sich nahtlos in den Online-Auftritt des Anbieters ein. Im Schlosshotel Blankenburg hat sich Hoteldirektor lütke Twehues für ein eigenes Reisewunschportal entschieden.

“Wir können ja nur erahnen, weshalb zu viele User bei uns keine Buchung getätigt haben, aber wir wissen, dass sie auf unserer Homepage wohl noch nicht das Angebot gefunden haben, das zu ihnen passt. Also fragen wir gezielt nach ihren Wünschen und versuchen diese dann auch zu erfüllen. Das Reisewunschportal des Schlosshotels Blankenburg erscheint immer dann, wenn ein User die Seite ohne Buchung verlässt. Und es spricht ihn ganz gezielt an:



Wie können wir Ihnen helfen? Reisewunschportal des Schlosshotels Blankenburg.

Die Vorteile

Mehr Buchungen ganz ohne Kostenrisiko....

Im Schlosshotel Blankenburg hat sich der Einsatz von desiretec schon nach kurzer Zeit gelohnt. "Die Implementierung der Layer für unser Reisewunschportal ging sehr einfach und schnell", bestätigt Hoteldirektor Stephan lütke Twehues. In nur wenigen Stunden stand der Workflow und die Einbindung von desiretec in den Webauftritt.

Die Implementierung von desiretec ist unkompliziert und erfolgt in weiten Teilen automatisiert. Dennoch steht das Team von desiretec bei der Gestaltung des Dialogprozesses seinen Partnern gern beratend zur Seite. Die erfolgsabhängige Vergütung von desiretec sorgt dafür, dass es beim Hotelier kein Kostenrisiko gibt. Zwischen einem und zwei Euro pro erfolgreich generierten Reisewunsch zahlen mittelständische Reiseanbieter.



"Hoteliers wollen gerade in herausfordernden Zeiten keine zusätzliche Kostenrisiken sondern eine faire Chance auf zusätzliche Umsätze. Darauf baut unser Preismodell auf."

Claudia Beck
CSO Touristik desiretec

Wie desiretec gewinnbringend genutzt werden kann, erfahren Hoteliers auf www.desiretec.com und im persönlichen Gespräch mit Claudia Beck und ihrem Team. Im Schlosshotel Blankenburg hat es geklappt. Bereits nach kurzer Zeit zieht Hoteldirektor Stephan lütke Twehues eine positive Bilanz:

...und deutlich günstiger als über externe Hotelportale

“Die Alternative zu desiretec wären Promotions über große Hotelportale wie Booking.com. Jetzt fahren wir deutlich günstiger“, sagt lütke Twehues. Für den Start hat sich der Hoteldirektor für die **aktuelle Promotion-Aktion für die Hotellerie¹** entschieden, die desiretec derzeit speziell für die Hotellerie anbietet: er zahlt lediglich **zwei Euro pro vermittelten Reisewunsch, keine Monatsgebühr und keine Mindestabgabe**.

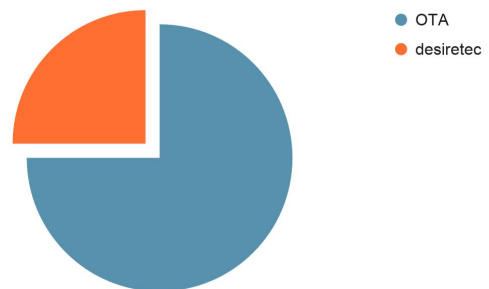
Das Ergebnis im Vergleich zu einer Vermarktung über ein Online-Reisebüro führt zu einem eindeutigen Ergebnis: Bei der Generierung von Neukunden ist desiretec dem Marketing über externe Hotelportale klar überlegen:

Desiretec ist der günstigste Weg zu zusätzlichen Gästen.

In nur wenigen Wochen hat das Schlosshotel Blankenburg über das Reisewunschportal 32 zusätzliche Buchungen generiert. Und das ganz ohne Kostenrisiko. Die erste Erfolgsbilanz des Hotels mit desiretec ist bemerkenswert:

Einblendungen (über Layer-Impressions)	5641
erzielte Kundenkontakte (übermittelte Reisewünsche)	235
Conversion Rate (Buchungen zu Wünschen)	13,62 %

75 Prozent günstiger als über ein OTA Vertriebskosten für Promotion-Aktionen im Vergleich



*Performance des Schlosshotel Blankenburg
mit dem Reisewunschportal von desiretec*

¹

Das aktuelle Angebot von desiretec für die Hotellerie: Zwei Euro Provision pro Kundenkontakt, keine Monatsgebühr, keine Mindestabgabe. Das Angebot ist zeitlich befristet und exklusiv für die Leser dieser Success Story. Einfach den Code “HOTEL20” nennen.

Lernen Sie uns virtuell kennen

Unsere kostenfreien Webinare für die Hotellerie laufen immer donnerstags um 12 Uhr.

Dabei sein unter:
<https://meet.google.com/tyi-hguy-eda>

Telefon: +49 30 300195239
(PIN: 282 936 143#)



Testen Sie uns ohne Risiko

In unserer aktuellen Hotel-Promotion gibt es keine Monatsgebühr und keine Mindestgebühr. Wir berechnen nur zwei Euro pro Reisewunsch. Einfach den Code "Hotel20" in der Bestellung angeben.

Das Fazit

Die Layer-Technologie von desiretec macht **aus jedem siebten Reisewunsch eine Buchung** und das aktuell ohne Kostenrisiko. Die aktuelle **Hotel-Promotion²** verzichtet auf Monatsgebühr und Mindestabgabe.

Dank der herausragenden Conversion Rate sind die Kosten pro Buchung via Reisewunschportal im Schlosshotel um etwa

75 Prozent günstiger als eine bevorzugte Listung über ein klassisches OTA.

Über desiretec

Seit 2017 bringt desiretec touristischen Unternehmen zusätzliche Leads und Buchungen im E-Commerce. Die einzigartige desiretec Technologie identifiziert potentielle Kunden, die die Website verlassen und ermöglicht die Ausspielung relevanter Angebote.

Desiretec arbeitet mit künstlicher Intelligenz und mit Partnern wie traffics, Amadeus Traveltainment und Peakwork. Namhafte Kunden wie TUI, AIDA, Sonnenklar.TV, bentour und BestFewo und HLX.com stehen auf der Referenzliste von desiretec.

²

Das aktuelle Angebot von desiretec für die Hotellerie: Zwei Euro Provision pro Kundenkontakt, keine Monatsgebühr, keine Mindestabgabe. Das Angebot ist zeitlich befristet und exklusiv für die Leser dieser Success Story. Einfach den Code "HOTEL20" nennen.

Wir sind für Sie da



Claudia Beck, CSO Touristik
claudia.beck@desiretec.com
+49-151-50 80 09 82



Torsten Ostmeier, CEO & Founder
torsten.ostmeier@desiretec.com
+49-160-97 77 90 07

Impressum

DesireTec GmbH Auf dem Sande 1 20457 Hamburg Telefon 040-3117 1234
Handelsregister: 147788 Handelsregister Hamburg Geschäftsführer: Torsten Ostmeier