



Welche Rabattaktionen
und Marketingtools
kann ich bei
Booking.com nutzen,
um meiner Unterkunft
mehr Sichtbarkeit zu
verschaffen?

Tipps für Booking.com Gastgeber



Ihr Ansprechpartner & Expertenteam in allen Fragen rund um den Onlinevertrieb



Lina Manegold



Beraterin Onlinevertrieb, Contentqualität und Home Staging

Unser Vertriebspartner Booking.com

- 📍 Zusammenarbeit zwischen Booking.com und OBS besteht seit 2015
- 📍 Ca. 135.000 vermittelte Buchungen über Booking.com in 2022

The Booking.com logo is displayed on a dark blue rectangular background. The text "Booking.com" is written in white, with ".com" in a lighter blue color.

Booking.com

The OBS logo features a blue circular icon with a white location pin inside, followed by the letters "OBS" in a bold, blue, sans-serif font. Below this, the text "OnlineBuchungService" is written in a smaller, grey, sans-serif font.

OBS
OnlineBuchungService

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Genius-Programm

- 📍 Vereint die besten Unterkünfte auf Booking.com mit den treuesten Gästen
- 📍 Genius-Gäste buchen häufiger und geben mehr Geld aus

Wie funktioniert das Genius-Programm?

- 📍 Sie gewähren Genius-Gästen einen Rabatt von 10 % auf ihre bestgebuchteste bzw. günstigste Leistung

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Genius-Programm

Folgende Voraussetzungen muss eine Genius-Unterkunft erfüllen:

- 📍 buchbar und verfügbar auf Booking.com
- 📍 Ø Bewertung von mind. 5 Gästen von 7,5
- 📍 Gewährung von mind. 10 % Rabatt (Level 1)

Folgende Voraussetzungen muss ein Genius-Gast mindestens erfüllen:

- 📍 Booking.com Konto und 5 abgeschlossene Aufenthalte in 2 Jahren (Level 1)

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Genius-Programm - Ihre Vorteile

- 📍 **Buchungssteigerung um durchschnittlich (45 %)**
Ihre Unterkunft wird mit dem Genius-Logo in den Suchergebnissen hervorgehoben.
- 📍 **Umsatzanstieg trotz Rabatt (40 %)**
Genius-Gäste bleiben länger und buchen auch teurere Zimmerkategorien.
- 📍 **Mehr Sichtbarkeit für Ihre Unterkunft**
Unterkunft erhält automatisch besseres Ranking und ein blaues Genius-Symbol hebt Unterkunft hervor



Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Genius-Programm - Ihre Vorteile

- 📍 Weniger Nichtanreisen und Stornierungen
Genius-Gäste sind zuverlässig.
- 📍 Bestimmte Daten können gesperrt werden
30 Sperrtage im Jahr können beliebig verteilt werden.
- 📍 Keine zeitliche Bindung an das Programm
Sie können jederzeit vom Programm aussteigen. Die Teilnahmeberechtigung wird dann für 6 Monate blockiert.



Vertrieboptimierung bei Booking.com

Die Mobile Rate

Die Bedeutung von Mobilgeräten & Technologien

- 📍 **Steigende Anzahl von Nutzern**
 - 80% der Reisenden nutzen eine App, wenn sie für eine Reise recherchieren.
 - Mehr als 60% der Unterkunftssuchen und -buchungen auf Booking.com erfolgen über Mobilgeräte.
- 📍 **Neue Zielgruppen**
 - Zwei von drei Buchungen über Mobilgeräte werden von Millennials getätigt, die mehr Bewertungen schreiben als jedes andere Gästesegment.
- 📍 **Die Wichtigkeit von Technologien**
 - Der Einsatz von Technologie und digitalen Lösungen ist in einem sich ständig weiterentwickelnden Reisemarkt nicht mehr wegzudenken.



Vertrieboptimierung bei Booking.com

Die Mobile Rate

Wie funktioniert die Mobile Rate?

- 📍 Rabatt von mindestens 10 % für Mobilgerätenutzer:innen auf alle Leistungen
- 📍 Rabatt addiert sich mit anderen Rabatten bspw. Genius
- 📍 30 Sperrtage für die nächsten 365 Tage
- 📍 In der App wird ein besonderes Label angezeigt

Vertrieboptimierung bei Booking.com

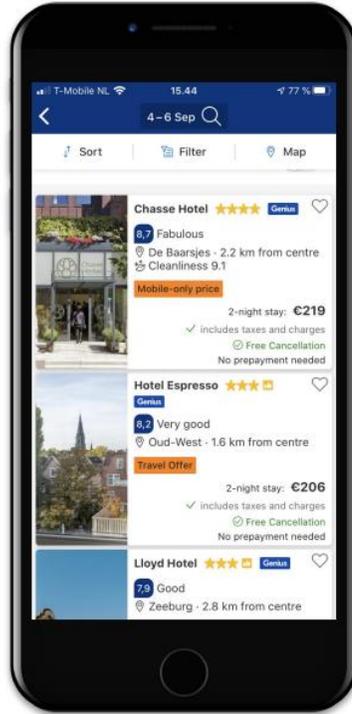
Die Mobile Rate- Ihre Vorteile

- 📍 Durch die Kennzeichnung mit einem speziellen Symbol wird die Sichtbarkeit erhöht
- 📍 Auf dem Handydisplay sieht der Gast bei der Suche weniger Unterkünfte auf einen Blick daher erhöhte Chance gleich gebucht zu werden
- 📍 Mobile Rate kann jederzeit aktiviert und deaktiviert werden
- 📍 80% der Reisenden nutzen bei der Suche einer Reise eine mobile App
- 📍 2/3 der Buchungen über Mobilgeräte werden von Millennials getätigt, die mehr Bewertungen schreiben als jedes andere Kundensegment

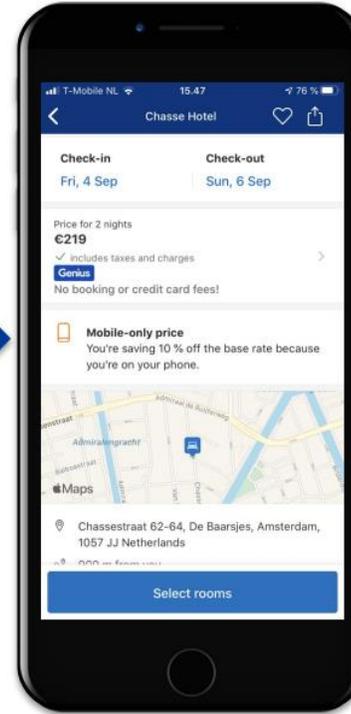
Vertrieboptimierung bei Booking.com

Die Mobile Rate- die mobile Ansicht

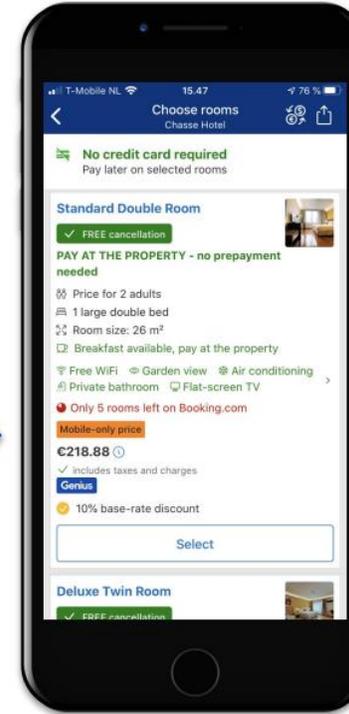
Suchergebnisse



Unterkunftsseite



Zimmerseiten



Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Programm: Nachhaltiger Reisen



71 % der Reisenden 2022 wollen im nächsten Jahr versuchen, nachhaltiger zu reisen (plus 10 % gegenüber 2021).

Dennoch gaben 31 % der Reisenden an, dass sie nicht wissen, wie sie nachhaltige Reisemöglichkeiten finden können.



56 % suchen nicht aktiv nach einer nachhaltigen Unterkunft, würden diese aber buchen, wenn es sichtbar wäre.

54 % möchten aber die Option haben, danach zu filtern.

57 % würden sich wohler in einer nachhaltig zertifizierten Unterkunft fühlen.



66 % möchten authentische Erfahrungen machen, die repräsentativ für die lokale Kultur sind.

75 % sagen, dass sie umweltfreundlichere Verkehrsmittel nutzen möchten (z. B. zu Fuß gehen, Rad fahren oder öffentliche Verkehrsmittel statt Taxis oder Mietwagen)

Quelle: Booking.com Sustainability Report 2022

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Programm: Nachhaltiger Reisen

- 📍 Soll Bemühungen bezüglich Nachhaltigkeit der Unterkünfte unterstützen
- 📍 Das Programm soll Gästen dabei helfen, nachhaltige Reiseangebote besser erkennen und finden zu können
- 📍 Nachhaltig handelnde Unterkünfte und nachhaltigkeitsbewusste Reisende zusammen bringen
- 📍 Laut einer Umfrage durch Booking buchen 73 % der Gäste eher eine Unterkunft, die nachhaltige Maßnahmen umsetzt
- 📍 Auch direkte Filterung bei Suchanfrage möglich und Darstellung der Merkmale auf der Unterkunftsseite

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Programm: Nachhaltiger Reisen

Wie funktioniert das Programm?

- 📍 Es ist für alle Unterkünfte verfügbar, unabhängig von ihrer Art, Größe oder Lage
- 📍 Spezielle Merkmale bei Booking.com auswählen
z.B. Gäste können Handtücher mehrmals verwenden, Recycling-Tonnen sind vorhanden
- 📍 Gegeben falls sogar Kennzeichnung erhalten, die Sie von der Konkurrenz abhebt:
Basierend auf dem Standort und den Maßnahmen Ihrer Unterkunft erhält sie eine Gesamtbewertung der Auswirkungen, die anhand des Teilnahmevoraussetzungsmodells für das Programm berechnet wird.

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Das Programm: Nachhaltiger Reisen

Darstellung im Inserat

Level 1

Diese Unterkunft hat einige wirkungsvolle Nachhaltigkeitsmaßnahmen ergriffen.

Level 2

Diese Unterkunft hat beträchtlich investiert und erhebliche Anstrengungen unternommen, um wirkungsvolle Nachhaltigkeitsmaßnahmen umzusetzen.

Level 3

Diese Unterkunft hat große Investitionen und Anstrengungen unternommen, um wirkungsvolle Nachhaltigkeitsmaßnahmen umzusetzen.

Vertrieboptimierung bei Booking.com

Darstellung in der Suchanfrage



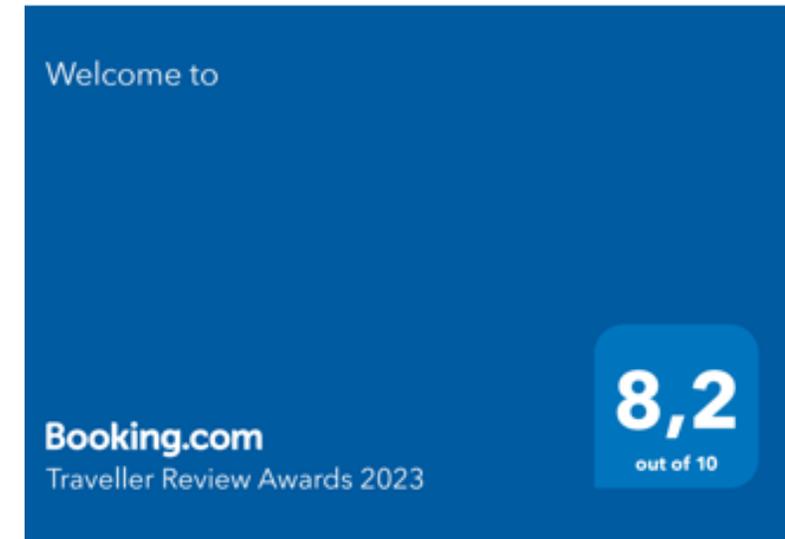
Vertrieboptimierung bei Booking.com

Der Traveller Review Award

- 📍 Jährliches Programm von Booking.com zur Auszeichnung von außergewöhnlicher Gastfreundschaft
- 📍 Belegt durch Bewertungsergebnisse

Am 1. Dezember des Vorjahres muss folgendes erfüllt sein:

- 📍 Ø Bewertung von mindestens 3 Bewertungen zwischen 8 und 10





OBS OnlineBuchungService GmbH

Im Gewerbepark D33, 93059 Regensburg
Tel 0941/46374849, Fax 0941/46374859
www.online-buchung-service.de