



Fragen Sie die Expertin – alles  
rund um den Onlinevertrieb

Lina Manegold

# Wie erzielle ich eine gute digitale Präsenz?

# Digitale Präsenz

- Nutzung mehrerer Portale:
  - Die Onlinebuchbarkeit über verschiedene Buchungsportale erhöht die Sichtbarkeit
  - Das steigert die Chance einer Buchung
- Nutzung einer eigenen Website:
  - Nutzen Sie auch eine eigene Website für Ihre Unterkunft
  - Ermöglichen Sie auch darüber die Onlinebuchbarkeit
- Nutzung von Social Media:
  - Ergänzend können Sie Ihre Unterkunft über Social Media bewerben

Wie kann ich auch über meine Website online  
buchbar sein?

# Buchbarkeit über die eigene Website

- Ermöglichen Sie auch über Ihre Website die **Direktbuchungsmöglichkeit**
- Gerne erstellen wir Ihnen ein Buchungsmodul, welches Sie in Ihre (eigene, bereits bestehende) Website einbinden können
- Es fällt für Sie **keine zusätzliche Kalenderpflege** an, weil das Modul auf den Kalender Ihres Pflegesystems zurückgreift
- Die **Erstellung des Moduls ist kostenfrei**, erst bei erfolgreicher Buchung fällt eine Provision an

# Welche Richtlinien sollte ich festlegen?

# Buchungsrichtlinien

- Zahlungsmodalität
- Anzahlung
- Kaution
- Stornierungsrichtlinie
- An- und Abreisezeit
- Schlüsselübergabe
- Haustierregelung
- Kurtaxe
- Angabe zu Baby- und/oder Zustellbetten

Gibt es Portale, die das Inkasso abwickeln?

# Inkasso über Portale

## Airbnb Payments

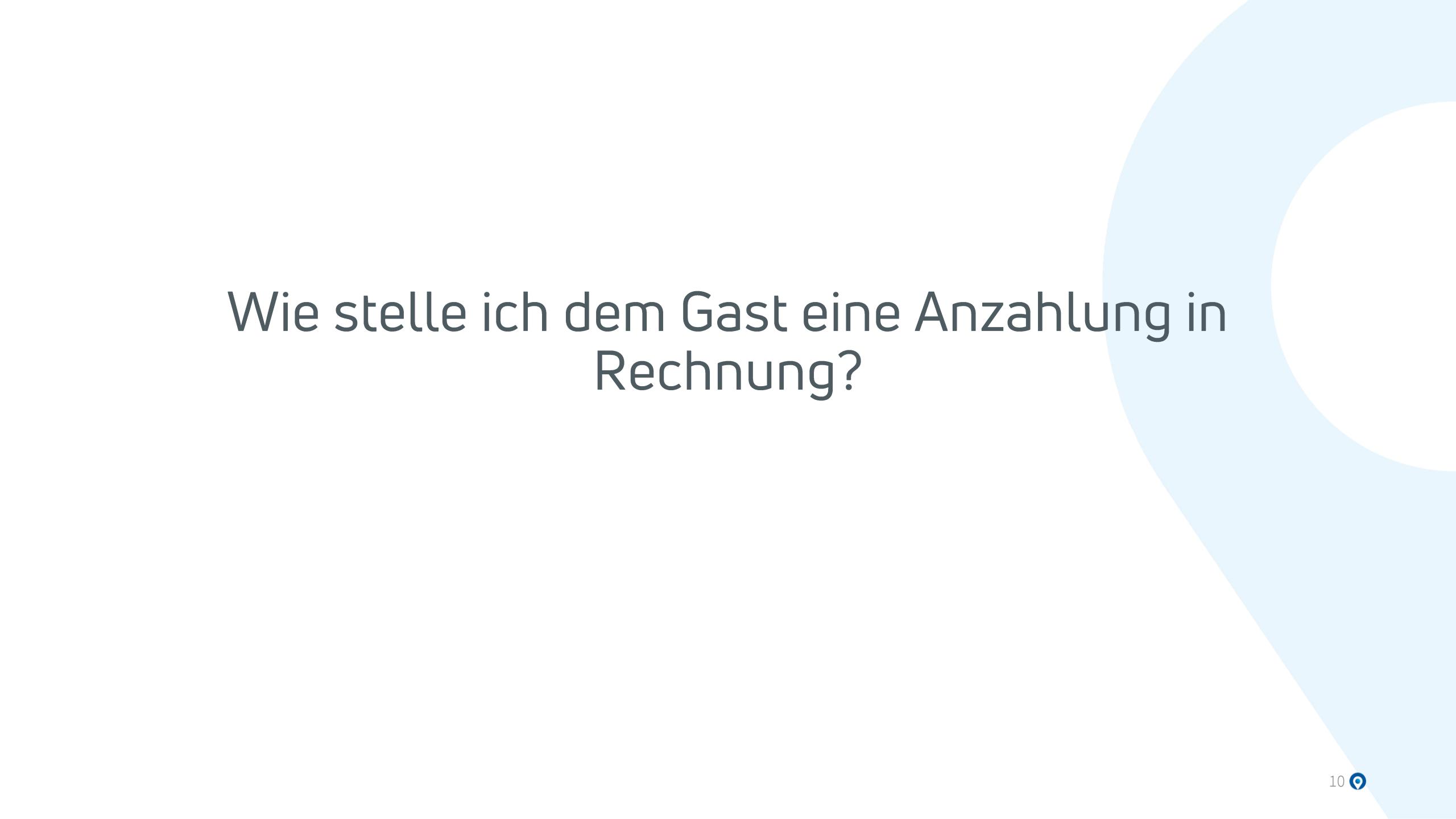
- Generell gültig
- Auszahlung von OBS an Sie erfolgt in der Folgewoche nach Abreise des Gastes



## Booking.com Payments

- Optional nutzbar
- Auszahlung von Booking.com an Sie erfolgt in der Folgewoche nach Abreise des Gastes





# Wie stelle ich dem Gast eine Anzahlung in Rechnung?

# Buchungsrichtlinien – Anzahlung

## Wann kann die Anzahlung fällig werden?

- Kann direkt bei der Buchung eingefordert werden
- Kann aber auch erst z.B. 14 Tage vor Anreise eingefordert werden

## Wie hoch darf die Anzahlung sein?

- Üblich sind Anzahlungen von 10-50% des Gesamtpreises

# Buchungsrichtlinien – Anzahlung

## Was darf alles in der Anzahlung enthalten sein?

- Wird ausgehend von dem Gesamtpreis berechnet

## Wie können Gäste die Vorauszahlung begleichen?

- Senden Sie den Gästen Informationen zur Anzahlung
- Folgende Punkt müssen dabei enthalten sein:
  - Betrag (in €)
  - Bankverbindung
  - Explizites Zahlungsziel

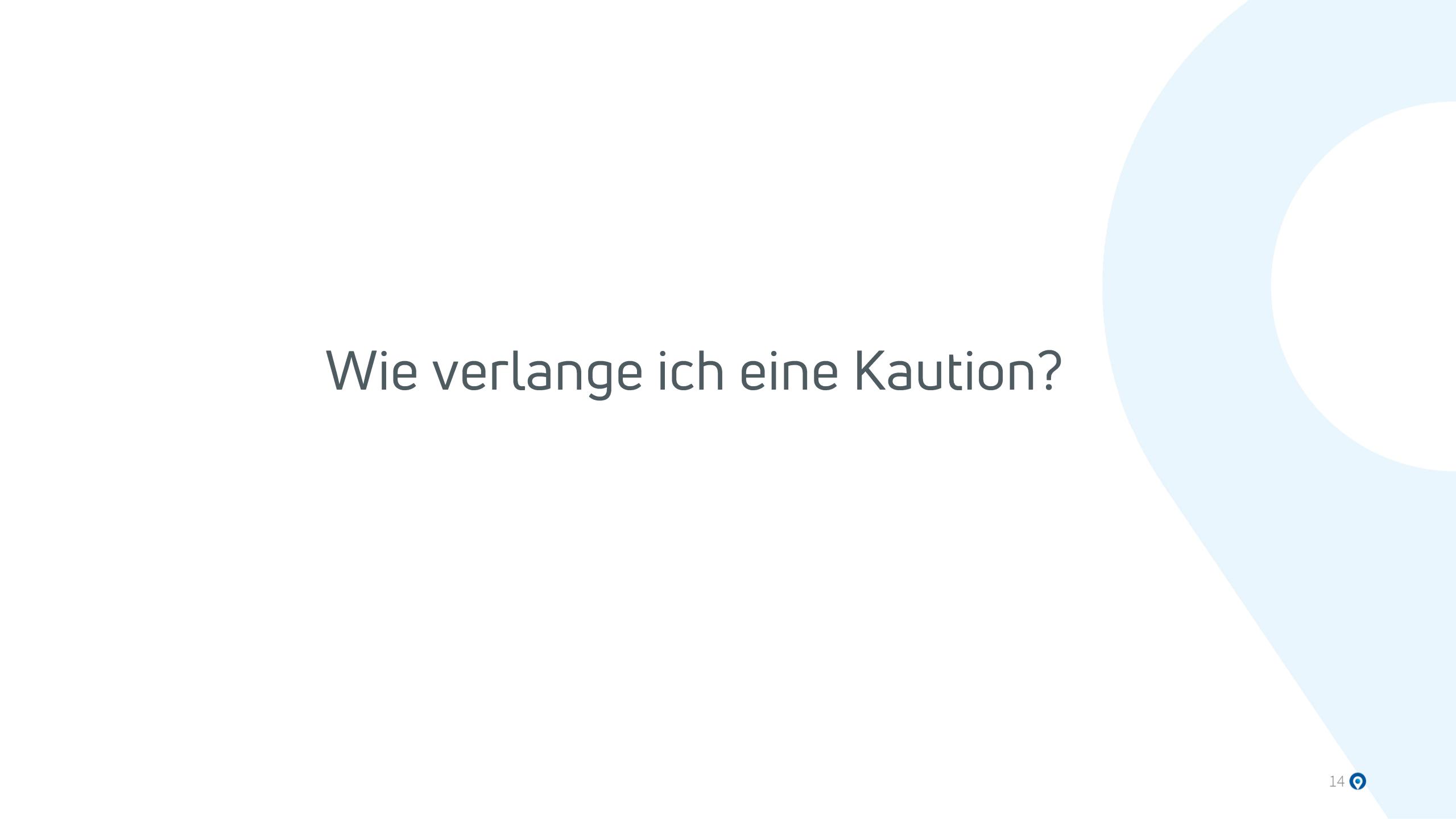
# Zusammenfassung und Vorteile einer Anzahlung

Schutz vor  
Fakebuchungen

Höhere Sicherheit bei  
Stornierungsfällen

Urlauber akzeptieren  
eine Anzahlung in der  
Regel gerne, da sie auch  
ihnen selbst **Sicherheit/**  
**Verbindlichkeit** gibt,  
dass die Buchung final  
abgeschlossen ist

Gäste überlegen sich es  
nochmal, wenn sie  
stornieren möchten,  
wenn sie bereits eine  
Anzahlung geleistet  
haben



# Wie verlange ich eine Kautions?

# Buchungsrichtlinien - Kautions

## Wie berechne ich die richtige Kautionshöhe?

- Beachten Sie den Wert Ihrer Ausstattung
- Setzen Sie die Kaution nicht zu hoch an, Gäste sollten diese problemlos bezahlen können

## Wann ziehe ich die Kaution ein?

- Klassisch beim Check-In
- Oder direkt bei der Überweisung des Übernachtungsbetrages

# Buchungsrichtlinien - Kautions

## Wie erstatte ich die Kautions?

- Ausgabe vor Ort in bar oder Überweisung an den Gast
- Achten Sie auf eine schnelle Rückerstattung des Kautionsbetrages an den Guest

## Sollte ich die Bezahlung der Kautions dokumentieren?

- Dokumentieren Sie am besten Alles, um nicht den Überblick zu verlieren

# Zusammenfassung Kautions

## Definition

Kautions wird als Festbetrag in € in den Richtlinien hinterlegt

## Abwicklung

Klassischerweise kassieren Sie diese vom Gast, z.B. in bar oder per Banküberweisung

## Erstattung

Rückerstattung an den Gast erfolgt durch Sie (über selbe Methode wie Einzug)

## Eignung

Generell für jede Unterkunft geeignet, vor allem aber jene mit hochwertiger Ausstattung

Wie sieht eine erfolgsversprechende Preisstrategie aus?

# Preisstrategie

## Wir empfehlen eine einheitliche Preisstruktur

- Einheitliche Preise schaffen Vertrauen
- Unterschiedliche Preise wirken auf Gäste verwirrend oder unglaublich
- Einheitlicher Preis = authentischer Auftritt
- Gleicher Preis auf allen Portalen = Authentizität & Transparenz
- Sicherheit für den Gast, dass es nicht irgendwo günstigeren Preis gibt
- vermittelt Markenstärke und Vertrauen.
- So sollten auch Gastgeber:innen auftreten: Klar, ehrlich, verlässlich
- *Beispiel: Apple iPhone – egal, wo man es kauft, der Preis ist gleich*

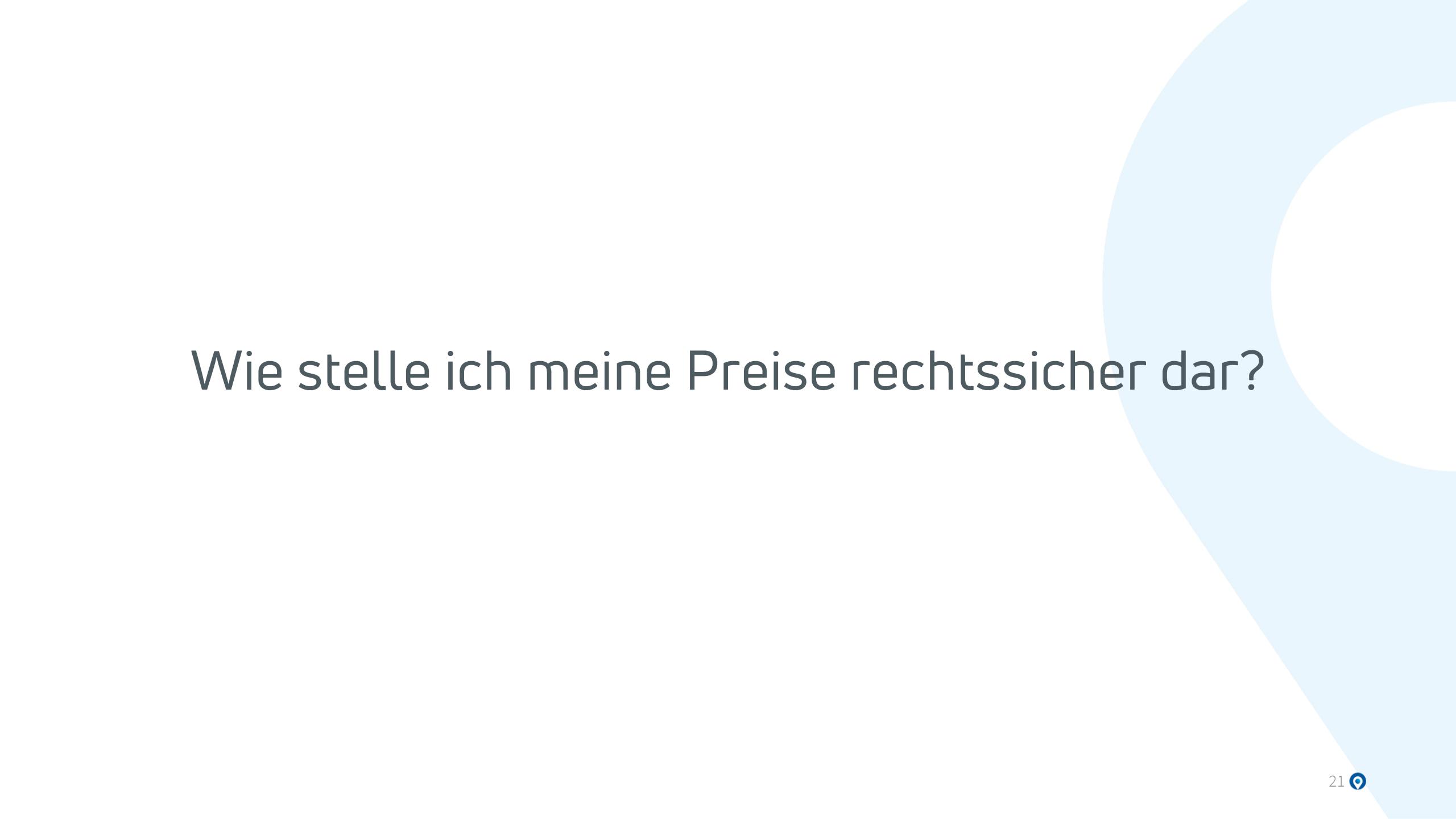
# Vorteile einer einheitlichen Preisstrategie

Höheres Vertrauen  
der Gäste

Kein Preisdruck  
oder  
Erklärungsbedarf

Faire Verteilung der  
Buchungen auf  
alle Portale  
(Ranking)

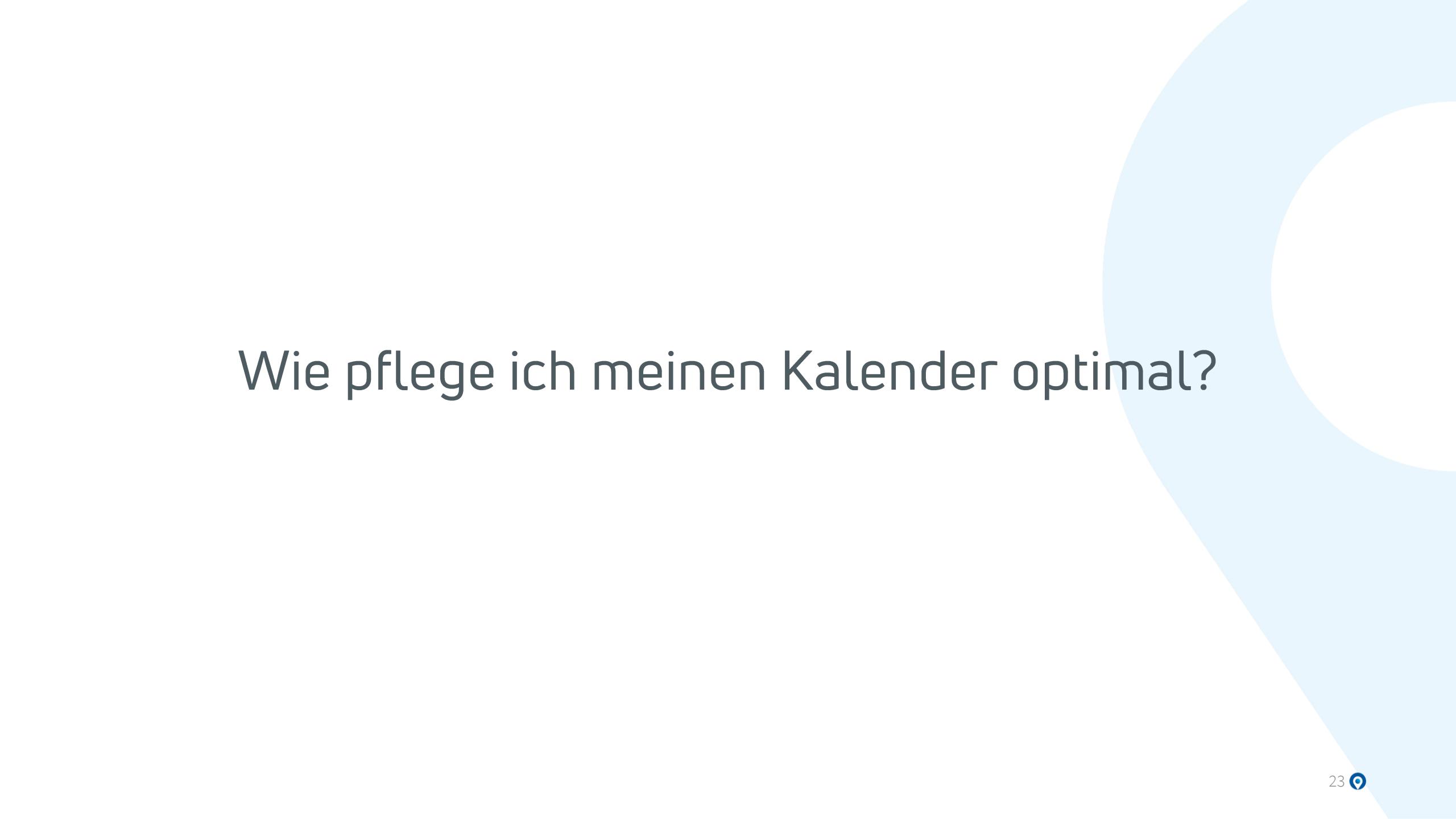
Mehr Planungs-  
sicherheit &  
professioneller  
Auftritt



# Wie stelle ich meine Preise rechtssicher dar?

# Preisstrategie

- Rechtliche Rahmenbedingungen müssen auf Webseite und Portalen beachtet werden
- Vor allem: Preisangabenverordnung
- Was gilt hier?
  - Dem Verbraucher muss immer der Endpreis genannt werden muss
  - = Preis inkl. aller fixer Nebenkosten
- Was bedeutet das genau?
  - Pauschale Nebenkosten wie Strom, Gas, Heizung oder Wasser dürfen nur separat ausgewiesen werden wenn die Abrechnung nach dem tatsächlichen Verbrauch möglich ist (z. B. durch einen eigenen Zähler). Die Endreinigung oder ein Wäschepaket darf nur extra ausgewiesen werden wenn der Gast diese Leistungen optional gebucht werden können. Die Kurtaxe kann separat ausgewiesen werden.



# Wie pflege ich meinen Kalender optimal?

# Kalenderpflege

- Halten Sie die Verfügbarkeiten stets aktuell
- Verwenden Sie einen niedrigen Mindestaufenthalt
  - > Ermöglicht Kurzaufenthalte
  - > Es kann mit Kurzzeitzuschlägen (Short Stay) gearbeitet werden
- Halten Sie Ihre Preise transparent
- Halten Sie den Kalender aktuell
- Wir empfehlen, den Kalender mindestens 12 Monate, besser 18, im Voraus zu pflegen



Welche Möglichkeiten bestehen, um  
Buchungslücken zu füllen?

# Last-Minute-Lückenfüller

Erzielen Sie maximale Auslastung durch clevere Buchungsstrategien, wie zum Beispiel:

- Mindestaufenthalt reduzieren
- Kurzzeitzuschläge nutzen
- Vorausbuchungsfrist senken
- An- und Abreiseregelung flexibel gestalten
- Preisanpassung vornehmen

# Last-Minute-Lückenfüller

## Anpassung des Mindestaufenthalts

- Der Mindestaufenthalt kann unterschiedlich je Tag hinterlegt werden
  - Je niedriger der Mindestaufenthalt, desto höher die Chance einer Buchung
- ➡ Prüfen Sie Ihren Mindestaufenthalt und gleichen Sie ihn mit Ihren Buchungslücken ab

### Beispiel:

- Wenn Lücke von 2 Nächten und Mindestaufenthalt 3 Nächte = keine Buchung möglich
- Setzen Sie aber den Mindestaufenthalt für diesen Zeitraum auf 2 Nächte oder besser noch 1 Nacht = Buchung möglich

# Last-Minute-Lückenfüller

## Nutzung von Kurzaufenthaltszuschlägen

- Kurzaufenthaltszuschlag (auch Short Stay) ist ein Preisaufschlag für eine bestimmte Anzahl an Nächten, sprich ein aufenthaltsdauerabhängiger Preis
  - Der Preis kann individuell definiert werden, z.B. Aufschlag bei 1 Übernachtung 5,00€ pro Person/Nacht
- Überlegen Sie sich, ob Sie im Rahmen der Reduzierung des Mindestaufenthaltes einen Kurzzeitzuschlag nutzen wollen

### Beispiel:

Wenn Ihr Mindestaufenthalt normalerweise 2 Nächte beträgt, empfiehlt es sich, einen Short Stay zu nutzen, dieser greift dann, sobald Sie den Mindestaufenthalt auf 1 Nacht reduzieren

# Last-Minute-Lückenfüller

## Anpassung der Vorausbuchungsfrist

- Die An- und Abreiseregelung kann unterschiedlich je Tag hinterlegt werden
  - Je geringer die Vorausbuchungsfrist, desto höher die Chance auf einer Buchung
- Prüfen Sie Ihre Vorausbuchungsfrist und reduzieren Sie sie gegebenenfalls

### Beispiel:

- Vorausbuchungsfrist 3 Tage, freie Verfügbarkeit für morgen und übermorgen = keine Buchung möglich
- Vorausbuchungsfrist 0 Tage = Buchung möglich

# Last-Minute-Lückenfüller

## Anpassung der An- und Abreiseregelung

- Die An- und Abreiseregelung kann unterschiedlich je Tag hinterlegt werden
  - Je weniger Einschränkungen, desto höher die Chance auf einer Buchung
- Prüfen Sie Ihre An- und Abreiseregelung und gleichen Sie sie mit Ihren Buchungslücken ab

### Beispiel:

- Freie Verfügbarkeit an einem Montag, aber montags keine Anreise erlaubt = keine Buchung möglich
- Freie Verfügbarkeit an einem Montag, montags Anreise erlaubt = Buchung möglich

# Last-Minute-Lückenfüller

## Flexible Preisanpassung

- Preise können bei Bedarf angepasst werden (an Nachfrage oder saisonale Schwankungen)  
→ Behalten Sie Ihre Preise im Blick und passen Sie diese gegebenenfalls an

## Beispiel:

- Bei geringer Nachfrage und Buchungslücken kann der Preis gezielt reduziert werden

# Preisanpassung

## Last Minute-Angebot bei Booking.com

- Bei Booking.com kann ein individuelles Last-Minute-Angebot eingestellt werden
- Folgende Punkte können dafür festgelegt werden:
  - Wie weit im Voraus müssen Gäste dieses Angebot buchen?
  - Für welche Zimmer/Wohneinheiten gilt das Angebot?
  - Wie viel Rabatt (prozentual) möchten Sie gewähren?
  - Wie lange müssen Gäste übernachten, um dieses Angebot zu erhalten?
  - Aufenthaltsdaten/Zeitraum

# Vielen Dank für Ihre Teilnahme!



Wir freuen uns über Ihre  
Google-Bewertung!





OnlineBuchungService



+49 941 46374849 oder +43 720 881639



info@obsg.de



online-buchung-service.de



obs\_onlinebuchungservice



OBS OnlineBuchungService



OBS Online Buchung Service