

Nr. 2012/07

## Praxis-Lehrgang für den Online-Vertrieb

### Sicher im „Online-Dschungel“ unterwegs: So finden sich Gast und Hotel im World Wide Web

**(Berlin, 16. März 2012) Onlineplattformen setzen Hoteliers mit einseitigen Verträgen und immer höheren Kommissionen unter Druck. Mehr Direktvertrieb ist die betriebswirtschaftlich sinnvolle Antwort der Hotellerie auf diese Herausforderung. Zur fachlichen Unterstützung bieten der Hotelverband Deutschland (IHA) und die Österreichische Hoteliervereinigung (ÖHV) erstmals gemeinsam einen Praxis-Lehrgang an, der Hoteliers in zwei Terminblöcken unterstützendes Know-how im Online-Vertrieb vermittelt.**

Mehr als 80 Prozent der Internetnutzer recherchieren vor dem Urlaub im Internet, 53 Prozent haben schon online gebucht – aber davon nur 8 Prozent über Hotelwebsites (obwohl es von ihnen mehr gibt als Plattformen und sie den meisten Content haben) und 47 Prozent über Plattformen! Das kommt teuer. „Und das ist unnötig, wenn Vertrieb und Kommunikation optimal eingestellt sind. Wer mehr über die eigene Website verkaufen will, muss wissen wie“, erklärt Thomas Reizen Zahn, Geschäftsführer der ÖHV Touristik Service GmbH.

#### Maßgeschneiderter Praxis-Lehrgang für Online-Vertrieb

Der Lehrgang ist maßgeschneidert für die täglichen Anforderungen des modernen Online-Vertriebes an die betriebliche Praxis. Er richtet sich an Unternehmer, ihre Mitarbeiter an der Rezeption und im Marketing sowie an Absolventen berufsbildender Schulen und Fachhochschulen. Eine IHA- bzw. ÖHV-Mitgliedschaft ist keine Voraussetzung für die Teilnahme. Die Inhalte werden von versierten Profis so vermittelt, dass sie in der Praxis leicht umgesetzt werden können. In den zwei mal vier Tagen des Lehrgangs werden alle relevanten Aspekte des Online-Vertriebs behandelt:

- Suchmaschinenoptimierung und qualitative Verbesserung von Texten, Bildern, Menüführung etc.
- Umgang und Nutzen neuer Dienste (Google Hotel Finder, Pinterest etc.)
- Direkte Kommunikation via Blog, Twitter und Facebook, um Stammgäste zu halten und neue Zielgruppen zu erschließen

../2

- Betriebswirtschaftlich rationales Schnüren von Packages und Kalkulieren von Preisen im Online-Vertrieb
- Das Vertrauen in Direktbuchungen steigern: Schutz der Zahlungsdaten, einfache Stornierung, Direktüberweisungsverfahren ohne Kreditkarte etc.
- Optimierung für Smartphones und iPad
- Booking Engines
- Optimale Nutzung von Onlineplattformen
- Social Proof: der richtige Umgang mit Gästebewertungen
- Rechtliche Grundkenntnisse sowie Tipps und Tricks im e-Commerce

Der erste Block findet von Montag, 21., bis Donnerstag, 24. Mai 2012, im Golfhotel Rasmushof in Kitzbühel statt, der zweite von Montag, 18., bis Donnerstag, 21. Juni 2012, im Dorint Sporthotel Garmisch-Partenkirchen. Die Kosten betragen für IHA-/ÖHV-Mitglieder 895,- Euro pro Block, für Nicht-Mitglieder 1.250,- Euro (exkl. USt.). Mehr dazu unter [www.oehv.at/lehrgang](http://www.oehv.at/lehrgang), Tel.: +43 533 09 52-27 oder per E-Mail an [lehrgang@oehv.at](mailto:lehrgang@oehv.at). ■

---

#### **Über den Hotelverband Deutschland (IHA)**

Der Hotelverband Deutschland (IHA) ist der Fachverband der Hotellerie in Deutschland. Er zählt rund 1.400 Betriebe aus Reihen der Individual-, Ketten- und Kooperationshotellerie zu seinen Mitgliedern, die über rund 170.000 Hotelzimmer verfügen und einen Anteil von mehr als 20 Prozent des deutschen Hotelmarktes repräsentieren. Die IHA vertritt die Interessen der Hotellerie in Deutschland und Europa gegenüber Politik und Öffentlichkeit und bietet zahlreiche hotellerie-spezifische Dienstleistungen an.

#### **Über die Österreichische Hotelliervereinigung (ÖHV)**

Das Know-how der ÖHV fließt seit 20 Jahren in maßgeschneiderte Fortbildung für Profis. Praktikerseminare und Akademien liefern Lehrlingen, Abteilungsleitern und Unternehmern den entscheidenden Wissensvorsprung. Kompakte Wissensvermittlung mit ausgesprochenem Praxisbezug durch die Besten ihres Faches und intensiver Erfahrungsaustausch unter Kollegen garantieren sofortige Umsetzbarkeit und dauerhaften Nutzen.