



## Pressemitteilung

### Quality Reservations Roadshow machte Station in Frankfurt

## Durch Strategie zum Erfolg im online-Vertrieb

**Zum Thema Online-Verkauf tourt Quality Reservations mit einer Roadshow durch Deutschland. Gastreferent bei Station zwei in Frankfurt war der E-Commerce-Spezialist Bruno Wolf von Marriott.**

Langenhagen, 25. Juni 2010. Rund vierzig Hotelkunden und interessierte Gäste begrüßte QR-Geschäftsführerin Carolin Brauer am 22. Juni 2010 im [Hotel Amadeus](#) in Frankfurt, der zweiten von insgesamt zehn Stationen der [Quality Reservations](#) Roadshow zum Thema Online-Vertrieb. In ihrer Präsentation gab sie einen Überblick über die Möglichkeiten für mehr Umsatz und Gewinn durch Yield-Management, Partnerschaften, Marketing und Social Media, denn: „Der gesamte Online Marktplatz bietet große Chancen für die Hotellerie“. Um in die unterschiedlichen Vertriebskanäle wirkungsvoll zu nutzen, empfahl Carolin Brauer daher die genaue Analyse des Kaufverhaltens, der Preispräferenzen sowie der bevorzugten Informations- und Buchungsmedien der Gästezielgruppen. „Revenue Management funktioniert nur, wenn man die Erwartungshaltung des Gegenübers kennt“, so die QR-Chefin. Analysieren vor agieren, lautete ihre Aufforderung an die Teilnehmer. „Jede Strategie im Online-Vertrieb beinhaltet eine klare Definition der Ziele, Zielgruppen und der Vorteile, die das Hotel seinen Gästen bietet“.

Gastreferent Bruno Wolf, Director Global E-Commerce Services Europe von Marriott International, stellte die Online-Strategie des U.S. Hotelkonzerns vor. Marriott generiert mehr als 40 Prozent seines Bruttoumsatzes über elektronische Vertriebswege. Die wichtigste Kundenkontaktplattform ist die eigene Website [Marriott.com](#). Aus den Erfahrungen des Hotelkonzerns mit dem Online-Vertrieb leitete Bruno Wolf Empfehlungen mit Nutzwert auch für Individualhotels ab. Als wichtigste Anforderungen an eine Website definierte Wolf gutes Bildmaterial und die Suchmaschinenoptimierung. Erfahrungen bei Marriott belegen, dass durch gutes Bildmaterial die Produktivität einer Seite gesteigert wird. Die Fotogalerie, so der



Experte, wird von Usern am zweithäufigsten angeklickt. Anstatt Zimmerpreise zu listen, empfahl Wolf, die Preise aktuell aus den Systemen zu holen. Generell riet er zur Beschränkung: Eine überschaubare Anzahl an unterschiedlichen Zimmerkategorien oder Packages anstelle von unübersichtlichen Listen. Denn zuviel Auswahl verwirrt den Kunden und kann dazu führen, dass am Ende nichts ausgewählt wird. Die Online-Buchbarkeit über die eigene Website forderte Wolf als Grundvoraussetzung. Auch im Firmen- und Tagungsgeschäft gewinnt die Online-Buchung an Bedeutung. Abschließend ermunterte Wolf die überwiegend in der Individualhotellerie tätigen Teilnehmer, bei den Kunden mit ihren Stärken gegenüber der Kettenhotellerie zu punkten. Seine Empfehlung lautete: Nischen finden und persönliche Kundenbindung pflegen.

Übereinstimmend forderten Carolin Brauer und Bruno Wolf die Konzentration auf das Wesentliche und die konsequente Verfolgung einer klaren Strategie. Die angeregte Diskussion nach den Fachvorträgen setzte sich beim Abendessen fort. „Die Möglichkeiten im Online-Vertrieb wurden prägnant und verständlich dargestellt, begleitet von vielen wertvollen Praxistipps“, lautete das übereinstimmende Fazit der Teilnehmer.

Nächste Station der QR Roadshow ist Essen am 5. Juli 2010. Als Gastreferent wird Mario Pick, Geschäftsführer der [Welcome Hotels](#), dabei sein. Weiter geht es nach der Sommerpause in Hamburg, Bremen, Berlin, Dresden und München.



Bildunterschrift: Chancen und Möglichkeiten im Online-Verkauf präsentierten Gastreferent Bruno Wolf, Director Global E-Commerce Services Europe von Marriott International, und QR-Geschäftsführerin Carolin Brauer den Teilnehmern der Quality Reservations Roadshow bei der zweiten Station in Frankfurt.



*Quality Reservations gehört zu den führenden deutschen Anbietern von Services zur Umsatzoptimierung von Hotels durch professionelle Vermarktung in weltweiten Vertriebskanälen. Das Leistungsportfolio umfasst den Online-Vertrieb von Hotelzimmern in allen elektronischen Vertriebswegen, die Verkaufs- und Marketingunterstützung zur Erschließung zusätzlicher Kundensegmente sowie die individuelle Beratung und Betreuung. Mehr als 325 individuelle Hotels und Hotelgruppen wickelten in 2009 über 130.000 Buchungen mit Quality Reservations ab. Reservierungen kamen dabei über die Globalen Distributions Systeme (GDS), verschiedenen Internetportale und über die Reservierungszentrale von Quality Reservations. Geschäftsführerin des 1996 gegründeten und in Langenhagen bei Hannover angesiedelten Unternehmens ist Carolin Brauer.*

Kontakt Unternehmen: Carolin Brauer  
Quality Reservations Deutschland GmbH  
Ostpassage 11 • D-30853 Langenhagen  
T +49 (0)511 726 96 23 • F +49 (0)511 726 96 28 •  
eMail: [info@qr-hotels.com](mailto:info@qr-hotels.com)  
[www.qr-hotels.com](http://www.qr-hotels.com)

Kontakt Presse: Lena Kraft  
articolare public relations • Postfach 11 36 • D-63691 Ranstadt  
T +49 (0)6035 917 469 • F +49 (0)6035 917 467 •  
eMail: [articolare@lena-kraft.de](mailto:articolare@lena-kraft.de)  
[www.articolare.de](http://www.articolare.de)