

Mehr Direktbuchungen durch lebendige Hotel-Blogs

11.07.2018, 09:22 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Marketing effizient*

Presseagentur: *Marketing effizient*



Marketing effizient

Mit Inbound-Marketing und Unique Content lassen sich Buchungen und Direktvertriebsumsätze bei Hotels effektiv, einfach und kostengünstig deutlich steigern.

Die Hotel- und Tourismusbranche befindet sich im Umbruch. Das Internet ist längst zum wichtigsten Vertriebsweg geworden. Etwa 90 Prozent aller Buchungen werden heute online getätigt. Daran haben nicht nur Buchungs- und Hotelportale ihren Anteil. Potenzielle Gäste informieren sich vor einer Buchung heute umfangreicher als früher und vergleichen Angebote.

Das haben auch viele Hoteliers und Marketingverantwortliche richtig erkannt. Ein Fokus auf einschlägige Reise- und Suchportale oder andere klassische Marketing-Maßnahmen erweist sich allerdings als zunehmend kostenintensiv und wenig erfolgreich. Darüber hinaus bilden Buchungsportale längst nicht alle Kriterien bei der Entscheidung ab. Das liegt auch daran, dass Interessierte heute mehr erwarten als nur allgemeine Informationen und schöne Hotelfotos. Sie möchten erfahren, warum sie gerade hier einchecken sollten. Vor allem aber sollen auch potenzielle Gäste erreicht werden, die das Hotel oder die Region noch gar nicht kennen. Hier kommen Werbung und klassisches, aber auch Portal-Marketing an ihre Grenzen.

Lebendige und interessante Inhalte

Eine ansprechende Präsentation des Hotels im Internet ist längst ein Muss. Viele Hoteliers und Marketingverantwortliche informieren zudem ihre Gäste mit regelmäßigen Newslettern über Neuigkeiten und Events. Wer zukünftig erfolgreich

sein will, muss aber noch einen Schritt weitergehen. Denn nur mit relevanten und vor allem interessanten und lebendigen Inhalten können Gäste angesprochen und begeistert werden. Gerade Direktvertriebsumsätze lassen sich heute deutlich effizienter und effektiver mit Mitteln des Inbound-Marketings steigern. Wesentlicher Bestandteil ist dabei Unique Content. Darunter versteht man einzigartige Texte, die informieren, relevante Inhalte liefern sowie Gäste und Suchmaschinen gleichermaßen begeistern.

Hotel-Blogs mit Unique Content für mehr Erfolg

Dieses kann sehr erfolgreich, einfach und kostengünstig mit einem Hotel-Blog erreicht werden. Ein lebendiger Weblog kann Hoteliers tatkräftig unterstützen, neue Gäste gezielt anzusprechen und Direktvertriebsumsätze zu steigern. Zentraler Bestandteil eines erfolgreichen Hotel-Blogs ist Unique Content. Hierunter versteht man Texte, die exklusiv verfasst werden. Einzigartiger Inhalt ist dadurch gekennzeichnet, dass er im weltweiten Internet einmalig, also nur im Weblog des Hotels zu finden ist. Bieten diese einmaligen Texte relevante Informationen und machen zudem noch Spaß beim Lesen, freuen sich Gäste und Suchmaschinen gleichermaßen. Das trägt zu mehr Transparenz im World Wide Web und einem besseren Ranking bei Suchmaschinen bei. Darüber hinaus begeistern abwechslungsreiche und interessante Artikel den Leser und schaffen Vertrauen. Gleichzeitig bietet ein Weblog eine Alternative zu starren Buchungsportalen.

Beispiele für Hotel-Blogs

Wie ein lebendiger Weblog für Hotels in der Praxis aussehen kann, zeigt Marketing effizient auf seiner neuen Website. Seit zehn Jahren betreuen die Experten für Inbound-Marketing erfolgreich Hotels. Der Fokus liegt dabei auf lebendigen Blogs mit Unique Content. Auf ihrer Homepage geben sie nicht nur viele Informationen zum Thema Inbound- und Blog-Marketing sowie Unique Content. Anhand von Beispielen zeigen sie auch, wie ein lebendiger Hotel-Blog in der Praxis aussehen könnte.

Weitere Informationen unter <http://www.marketing-effizient.de>.

Pressekontakt:

Marketing effizient

Herr Ralph Kähne

Ulmenstr. 9

16348 Wandlitz

fon ..: 033397-60519

web ..: <http://www.marketing-effizient.de>

email : mail@marketing-effizient.de

Marketing effizient

Ulmenstr. 9

16348 Wandlitz

Portrait

Seit 2008 stehen wir für Marketing-Kompetenz und professionelle Kommunikation. Dabei setzen wir auf effektiven und

preiswerten Service.

Wir sind spezialisiert auf Inbound Marketing und lebendige Weblogs mit einzigartigen Inhalten ("Unique Content"), die Besucher und Suchmaschinen gleichermaßen begeistern.

Zu unseren Kunden zählen kleine und mittlere Unternehmen, Hotels, Destinationen und gemeinnützige Organisationen. Durch professionelles Inbound Marketing ermöglichen wir unseren Kunden mehr herauszuholen - für den Erfolg und höhere Kundenzufriedenheit.

Wir erstellen zielgruppenspezifische, einzigartige Texte und maßgeschneiderte Websites. Durch die Integration von Weblogs wird ein hohes Maß an Aktualität, Authentizität und Nutzerfreundlichkeit gewährleistet.

Für alle, die mehr zu sagen haben, publizieren wir darüber hinaus erfolgreich Flyer, Magazine, Broschüren und Bücher - in gedruckter Form sowie als Ebook. Hierfür bieten wir einen kompletten Publikationsservice, kümmern uns um Layout, Druckvorstufe und beauftragen die günstigste Druckerei.

News-ID: 1010849 • Views: 638 (Stand: 28.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1010849/Mehr-Direktbuchungen-durch-lebendige-Hotel-Blogs.html>