easybooking

GESTÄRKT AUS DER KRISE

Aktuelle Tipps für Vermieter & Gastgeber

Sonderedition • März 2020

#JETZT

Wie du jetzt das Beste aus der aktuellen Situation machst.

GEMEINSAM.

Lieber Vermieter,
aktuell scheinen die Buchungslage, die wirtschaftliche Zukunft und die gesellschaftliche Gesamtsituation aufgrund des Coronavirus (COVID 19) fast unlösbar und wir wissen: du als Vermieter hast enorm unter diesen Folgen zu leiden. Wir von easybooking sind zwar nur ein Softwareanbieter, aber wir möchten helfen, **wo es uns möglich ist.**

Als Touristiker halten wir auch in fordernden Zeiten zusammen und **als Team gehen wir gestärkt aus einer Krise heraus!** Deshalb ermuntern wir dich, jetzt nicht zu verzagen, das Beste aus der aktuellen Situation raus zu holen und den Blick in die Zukunft zu richten.

Wir **teilen unsere Erfahrung und unser Wissen mit dir** - damit du wieder gewappnet und startklar bist, wenn Gäste nach genau einer Unterkunft wie deiner suchen. Denn dann heißt es: Auffindbar sein, ein attraktives Angebot kommunizieren & überzeugen!

Die Tourismus-Branche ist aktuell schwer getroffen von Stornierungen, verkürzten Aufenthalten und ausfallenden Buchungen. Und wie in den meisten Branchen zieht das wirtschaftliche und persönliche Konsequenzen mit sich. Aber nichts desto trotz heißt es: zusammenhalten und weiter machen! Wie du diese Zeit jetzt am besten nutzen kannst? Wir haben einige Tipps für dich:

Staatliche Unterstützung:

Die Gesetzgeber und Regierungen reagieren bereits auf die Situation und bieten staatliche Hilfen für Unternehmen an. Prüfe auch für deinen Betrieb, welche Möglichkeiten auf Unterstützung du hast und beanspruche diese wenn notwendig. Suche bei finanziellen Engpässen das Gespräch mit deinem Steuerberater oder direkten Interessensvertretern, um Hilfestellung zu erhalten.

Liegengebliebenes erledigen:

Als Vermieter verbringst du – wie so viele andere auch – jetzt vermutlich mehr Zeit zu Hause, als sonst üblich. Warum diese Zeit also nicht sinnvoll nützen? Mit Sicherheit gibt es viele Aufgaben, die du schon länger vor dir her schiebst, weil sie bisher nicht oberste Priorität hatten oder einfach weniger Spaß machen, als andere Dinge. Keine Sorge, da geht es uns doch allen gleich... Aber jetzt hast du endlich Zeit, den Frühstücksraum in Ruhe neu zu dekorieren, deine Webseite mit neuen Bildern und Texten auf den aktuellsten Stand zu bringen, die lang vergessene Facebook-Seite zu reaktivieren oder gar die Balkone deiner Appartements frisch zu streichen.

#JETZT

Danke sagen:

Du hast Gäste, die dich schon seit vielen Jahren treu besuchen? Oder Geschäftspartner, auf die du schon lange Zeit verlässlich zählen kannst? Im stressigen Alltag fehlt uns allen leider immer wieder die Zeit für das Zwischenmenschliche... Nutze den Moment, nimm den Telefonhörer in die Hand oder schreibe ein paar persönliche Zeilen in ein E-Mail und sag einfach einmal „Danke" dafür. So bereitest du mit wenig Aufwand große Freude.

Lernen für die Zukunft:

Eine Krise fordert Zeit, Geld, Nerven, Ressourcen... Aber wie so oft, bringen auch schlechte Zeiten etwas Gutes mit sich. Zum Beispiel lernt man, worauf es im privaten wie im beruflichen Alltag in Ausnahmesituationen wirklich ankommt. Welche Prozesse besser laufen könnten und welche Maßnahmen man schon früher hätte ergreifen können, um die negativen Auswirkungen zu verringern. Auch wenn wir natürlich darauf hoffen, dass wir in naher Zukunft keine Krisenpläne brauchen werden, wäre es doch ein guter Zeitpunkt, um sich über das ein oder andere mögliche Szenarium Gedanken zu machen und Präventionsmaßnahmen zu treffen.

#BALD

Wie du deine Gäste wieder zum Buchen animierst.

Wir müssen realistisch sein und auch an das Worst-Case-Szenario denken: dass die Angst vor einer wiederkehrenden Krise noch länger das Buchungsverhalten deiner Gäste beeinflusst. Wir müssen gleichzeitig auch zuversichtlich bleiben und darauf hoffen, dass die Reiselust möglichst bald zurück kehrt. Und genau deshalb solltest du Reisenden die Angst nehmen und sie zum Buchen ermutigen. Hier ein paar Anregungen für dich:

Schaffe Vertrauen:

Äußern interessierte Gäste dir gegenüber ihre Sorgen, dann zeige auf, dass es in deiner Region aufgrund bester Infrastruktur und Versorgung keinen Grund zur Beunruhigung gibt. Informiere sie über die hohen Hygienestandards in deinem Betrieb und versichere ihnen, dass du dich laufend über die aktuellen Entwicklungen informierst und gegebenenfalls proaktiv auf sie zukommen wirst.

Zeige Entgegenkommen:

Sprich die Unsicherheit offen an und komme verunsicherten Gästen eventuell mit einem individuellen Storno-Angebot entgegen. So fühlen sich deine Gäste wertgeschätzt und wissen, dass du auch im Ernstfall an einer kooperativen Lösung arbeiten möchtest.

#BALD

Schaffe Anreize:

Du möchtest dich bei den ersten Gästen, die dich nach der Krise besuchen, besonders bedanken? Dann kreiere doch ein spezielles „Wiedereröffnungs"-Angebot für sie und schaffe durch attraktive Zusatzleistungen wie beispielsweise einen Willkommens-Gruß, einen Massage-Gutschein oder den kostenlosen Verleih von Sportartikeln weitere Argumente zur Buchung.

Schenke Sicherheit:

Viele Gäste verzichten aus Kostengründen oft auf den Abschluss einer Stornoversicherung. Als Zeichen deiner Umsicht, könntest du ihnen den Betrag, den sie für die Stornoversicherung bezahlen müssten, rabattieren. Als easybooking-Kunde stehen dir dabei die Angebote der Europäischen Reiseversicherung zur Wahl, die du vollkommen kostenlos als Zusatzleistung im Buchungsprozess integrieren kannst.

Sei auffindbar:

Noch nie hat das Internet eine Region und deren Unterkünfte so transparent dargestellt wie jetzt. So praktisch dies für den Gast ist, so schwierig ist für Gastgeber, aus der Masse an Unterkünften herauszustechen und Gäste für sich zu gewinnen. Entscheidend ist dabei, was der Reisende zum Zeitpunkt seiner Suche findet. Denn wer als Betrieb nicht online auffindbar ist, existiert de facto nicht. Umso wichtiger ist es für dich als Vermieter, dich dort zu präsentieren, wo deine Gäste dich suchen – von der eigenen Webseite angefangen, über die Destinationsseite bis hin zu den wichtigsten Buchungsplattformen.

Sei buchbar:

Die beste Präsenz nützt nichts, wenn interessierte Gäste dich nicht kontaktieren können, tagelang auf ein angefordertes Angebot warten oder nicht rund um die Uhr direkt buchen können. Also mach es ihnen so einfach wie möglich und stelle sicher, dass Gäste deine Angebote buchen können - online, rund um die Uhr, auf verschiedenen Kanälen und auch mobil mit unterschiedlichen Endgeräten.

#DANACH

Wie du deine zukünftigen Gäste wieder vor Ort begeisterst.

Du hast es geschafft: die Krise ist überstanden, die ersten Gäste reisen wieder an und du möchtest ihnen den Aufenthalt bei dir so schön wie möglich gestalten. Wir haben ein paar Ideen für dich, wie du kleine aber feine Highlights für deine Gäste schaffen kannst, und dadurch in Erinnerung bleibst.

Ein guter Start in den Tag:

Wie lange ist es her, dass du das Frühstücksbuffet erneuert hast? Klar, im Alltagsstress ist man froh, wenn alles an seinem Platz steht und die gewohnten Griffe schnell von der Hand gehen. Aber schon kleine Veränderungen können viel bewirken. Tausche doch die gute alte Erdbeer-Marmelade einmal gegen die etwas exotischere Mandarinen-Marmelade aus? Oder biete deinen Gästen etwas an, was sie sich zu Hause selbst nicht gönnen würden, wie zum Beispiel die etwas teureren Sahne-Joghurts. Wäre es nicht auch eine nette Überraschung, deine Gäste am Frühstücks-Buffet mit lächelnden Frühstückseiern zu begrüßen? Verziere die gekochten Eier mit einem Smiley – das sorgt nicht nur für einen positiven Start in den Tag, sondern kann deine Gäste zusätzlich zu begeisterten Social-Media-Postings bewegen, von denen wiederum du profitierst.

Abholdienst und Verleih:

Im Herbst kommen begeisterte Rad-Urlauber, Kletterer oder Wandertouren zu dir? Mit dem ersten Schnee reisen auch die ersten Winterurlauber an? Voll bepackt und hoch motiviert für sportliche Unternehmungen? Komme deinen Gästen entgegen, hole sie vom Bahnhof ab oder biete ihnen beispielsweise ausleihbare Räder, Ski oder Rodeln zur Freizeitgestaltung an – damit sie gar nicht erst mit viel Gepäck reisen müssen.

Schlechtwetterplan:

Unerwarteter Regen druchkreuzt die Pläne deiner Gäste - das ist ärgerlich. Aber nicht verzagen: Überrasche deine Gäste und lege jeder Wohneinheit einen Schlechtwetterkorb vor die Tür mit Regenschirm, einem lustigen Gesellschaftsspiel für die Familie oder einem spannenden Buch zum Vorlesen für die Kinder. Mit dabei ein nettes Kärtchen mit persönlicher Widmung: „Morgen soll es regnen, aber ich hoffe mit dieser Leihgabe können Sie den Urlaub trotzdem genießen!"

Gesunde Aufmerksamkeit:

Ob bei heißen Temperaturen im Hochsommer oder bei Eiseskälte im Winter – versorge deine Gäste mit ausreichend Getränken wie Mineralwasser, Fruchtsaft oder Tee und stellen das täglich für die entsprechenden Personen am Zimmer ein. Ob sie diese dann beim Frühstück, Sonnenliegen, Skifahren auf der Piste oder nach dem Urlaub zu Hause genießen, ist den Gästen überlassen – was bleibt ist auf alle Fälle ein positiver Nachgeschmack.

#DANACH

Kreativität schafft Fröhlichkeit :

Eine Familie mit Kindern reist an? Stelle Straßenkreiden zur Verfügung und lass der Kreativität deiner jüngsten Gäste freien Lauf! Ein Sommertag, ein paar bunte Bilder und fröhliche Kinder – ein paar Schnappschüsse davon eigenen sich auch sicher bestens zur weiteren Vermarktung über Soziale Medien!

Bilder sagen mehr als tausend Worte:

Du bietest schon kleine Highlights an? Dann sei stolz darauf und kommuniziere es – beispielsweise über Soziale Medien oder mit schönen Bildern auf deiner Webseite. Fotos der bemalten Eier am Frühstücksbuffet oder der bunten Kreidebilder deiner jüngsten Gäste bringen Leben in deinen Online-Auftritt! Und was der Gast schon vor der Buchung als Highlight wahrnimmt, kann ein Grund zur Buchung sein! 😊

Noch mehr kostenloses Wissen für dich:

Wenn dir unsere Tipps gefallen haben, gibt es gute Neuigkeiten: wir haben noch weitere, spannende E-Books für dich. Klick dich einfach durch - da ist sicher das ein oder andere interessante Thema für dich dabei!

Zur E-Book Übersicht

www.landingpage.easybooking.eu/e-books

easybooking
Wir sind Tourismus.

Seit **14 Jahren** machen wir das Leben von Vermietern schon einfacher. Und zwar mit **JULIA**, der virtuellen Rezeptionistin. Vielleicht bist auch du schon einer der rund 6.000 Vermieter, der dank **JULIA** mehr Buchungen erhält und endlich wieder Zeit hat fürs Wesentliche? Und falls du noch auf der Suche nach Unterstützung bist, dann kontaktiere uns gern - **wir freuen wir uns auf dich!**

Das E-Book
hat dir weitergeholfen?
Dann bewerte unsere Beratungsleistung doch auf
www.google.com

Danke für dein Feedback an unser Team!

Du fühlst dich
gut informiert?
Hinterlasse unserem Team als Dankeschön doch eine Bewertung auf
www.trustpilot.com

Wir freuen uns über deine Rückmeldung!

1 Innsbruck:
Anton-Melzer-Straße 10
A-6020 Innsbruck

2 Längenfeld:
Unterlängenfeld 79
A-6444 Längenfeld

3 Berlin:
Potsdamerstraße 182
D-10783 Berlin

E-Mail: office@easybooking.eu • **www.easybooking.eu**