

Mit der Hotelcard Auslastung und Umsatz steigern

Utl.: Ab jetzt können auch deutsche und österreichische Hotels Partner der Hotelcard werden und kommissionsfrei die Nachfrage in buchungsschwachen Zeiten erhöhen. =

Wien/Berlin/Thun (OTS) - Mit der Hotelcard können Hotels die Nachfrage in buchungsschwachen Zeiten erhöhen, indem sie leerstehende Zimmer flexibel zu günstigen Konditionen vermieten. Dabei entstehen für Hoteliers weder Kosten noch fallen Kommissionsgebühren an. Nun können auch deutsche und österreichische Hotels Partner werden und diese Vorteile nutzen.

Jedes Hotel kennt sie - buchungsschwächere Zeiträume bei gleichbleibenden Fixkosten. Genau hier setzt das Konzept der 2009 in der Schweiz gegründeten Hotelcard AG an. Es bietet Gastgebern die Möglichkeit, an Tagen mit geringer Nachfrage Zimmer über die Plattform [www.hotelcard.com] (<http://www.hotelcard.com>) mit einer Ermäßigung von 50 Prozent anzubieten. „Auf diese Weise können Auslastung und Erlös pro verfügbarem Zimmer gesteigert werden. Die Hoteliers müssen weder Kontingente freihalten noch sind sie an Vorgaben gebunden. Sie entscheiden flexibel, in welchen Zeiträumen sie diese Option nutzen möchten“, so Christian Gesslein, Partner Relations-Manager bei Hotelcard.

Das Prinzip der Hotelcard ist ähnlich einer Vorteilskarte: Der Kunde erhält die Hotelcard gegen eine jährliche Gebühr von 99 Euro. Die Kosten für die Mitgliedschaft amortisieren sich rasch, da unlimitiert stark vergünstigte Hotelzimmer angefragt werden können. Mittlerweile stehen mehr als 1.000 Hotels zur Auswahl bereit. Nach Eingang der Reservierungsanfrage kann das Hotel je nach aktueller Buchungslage entscheiden, ob die Reservierung bestätigt wird. Der Kunde bezahlt direkt beim Aufenthalt vor Ort.

Zwtl.: Maximale Flexibilität, keine vorgegebene Laufzeit

Als Partner von Hotelcard fallen für Hotels keinerlei Kosten an. Das Anmeldeverfahren ist simpel und der Vertrag jederzeit kündbar. Die Gastgeber bestimmen jene Tage selbst, an denen sie ein Zimmer zum halben Listenpreis offerieren. Einzige Devise: Es sollten wenigstens 90 unterschiedliche Tage im Jahr sein. Die teilnehmenden Hoteliers

profitieren von mehr als 180.000 bestehenden Hotelcard-Kunden und haben die volle Kontrolle über den Buchungsprozess mit allen Kundendaten. Sie können den Kunden jederzeit kontaktieren und tragen keine Verpflichtungen gegenüber Hotelcard im Verhältnis zum Kunden.

Zwtl.: 60 Prozent der Gäste buchen Zusatzleistungen

Finanziell ist die Hotelcard für Hoteliers nicht nur aufgrund des zusätzlich generierten Zimmererlöses interessant. Sie profitieren gleichzeitig davon, dass keine Kommissionsgebühren anfallen, da sich die Hotelcard allein durch den Verkauf der Karten finanziert. Ein weiterer Vorteil ist, dass 60 Prozent der Hotelgäste während des Aufenthalts zusätzliche kostenpflichtige Leistungen wie Restaurantbesuche oder Spa-Behandlungen in Anspruch nehmen. Darüber hinaus sind die teilnehmenden Hotels auf der Plattform [www.hotelcard.com] (<http://www.hotelcard.com>) präsent, können neue Gästekreise erschließen und positive Gästebewertungen generieren. Eine Mitgliedschaft lohnt sich auch bereits für kleinere Häuser mit wenigen Zimmern.

Zwtl.: Über Hotelcard

Das Schweizer Unternehmen Hotelcard wurde im Jahr 2009 als Start-up gegründet. 2017 folgte nun der Markteintritt in Deutschland und Österreich, bis zum Jahr 2019 wird es die Hotelcard in zwölf Ländern Europas geben. In der Regel werden maximal bis zu zehn Prozent der Hotels einer Region an die Kooperation angeschlossen, was die Nachfrage auf die Partnerbetriebe bündelt. Hochauflösendes Bildmaterial finden Sie [hier] (<http://bit.ly/2fwhUHC>).

~

Rückfragehinweis:

PrimCom

Doris Trinker

d.trinker@primcom.com

T(AT): +43-1-522 26 34-11

T(DE):+49-30-23 92 20 18

Mail: d.trinker@primcom.com

Hotelcard

Christian Gesslein-Poths

Partner Relations

Tel: +49 711 51 86 09 90

Mail: christian.gesslein@hotelcard.com

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/13952/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0184 2017-09-26/14:57

261457 Sep 17

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20170926_OTS0184