

Tipps und Tricks für die eigene Website

Es braucht nicht immer viel Geld für Werbung und Marketing, vielfach sind gute Informationen, Kreativität, Einfallsreichtum und genaues Arbeiten genauso wertvoll um den eigenen Betrieb qualitativ zu verbessern. Dabei bedeutet Qualität vor allem individuelle Betreuung und Aufmerksamkeit für den Gast.

1. Tipp

Hilfe, ich bin im Internet – und jetzt?

Welchen Zweck erfüllt Ihre Website?

Macht Ihre Website Lust auf Urlaub?

Zeigen die Bilder Ihr Haus von der besten Seite?

Sind die Preise aktuell?

Die Website ist meist das erste was der Gast von Ihrem Betrieb sieht. Nur wenn der Internetauftritt überzeugt wird eine Anfrage versandt oder gar eine Buchung generiert.

GESTALTEN SIE....

- » Ihre Internetseite grafisch ansprechend, aufgeräumt und übersichtlich
- » Machen sie Sie benutzerfreundlich, sodass ihre Gäste nicht noch vor der Anfrage abspringen
- » Verwenden Sie nur aktuelle Bilder. Hochwertiges Bildmaterial mit Motiven aus dem Vinschgau stellt Ihnen Vinschgau Marketing kostenlos zur Verfügung.
- » Geben Sie dem Gast erste Urlaubsgefühle und betten Sie die Imagefilme des Vinschgaus auf Ihre Internetseite ein. Der Einbettungs-Code ist über den You-Tube-Link abrufbar:
 - Winter im Vinschgau erleben: <https://www.youtube.com/watch?v=7EjwjMSQ1GU>
 - Kultur & Brauchtum im Vinschgau erleben: <https://www.youtube.com/watch?v=eTowAFyodok>
 - Genuss im Vinschgau erleben: <https://www.youtube.com/watch?v=-oj7Cq72xMs>
 - Wandern im Vinschgau: <https://www.youtube.com/watch?v=dwnKcUe5VCg>
- » Bauen Sie Urlaubspakete und Angebote in die Seite ein

INFORMIEREN SIE...

- » Stellen Sie Ihren Internetauftritt in deutscher, italienischer und englischer Sprache ins Netz, nicht jeder Gast spricht Deutsch oder Italienisch
- » Beschreiben Sie Ihren Betrieb und dessen Besonderheiten damit Sie sich von anderen abheben
- » Beschreiben Sie Ihren Ort, die Umgebung und seine Besonderheiten
- » Geben Sie ausführliche Information zur Anreise
- » Achten Sie auf genaue und vollständige Kontaktdaten
- » Pflegen Sie Ihre Daten auch im TIC-Web genau, verschiedene Schnittstellen übernehmen die dort enthaltenen Daten
- » Geben Sie dem Gast eine genaue und transparente Übersicht Ihrer Preise für alle Saisonen, so kommen keine Missverständnisse auf

VERNETZEN SIE...

- » Bieten Sie Links zu detaillierten Wanderdaten, wie beispielsweise maps.vinschgau.net
Die Interaktive Karte Vinschgau präsentiert Wander- und Radtouren, Skigebiete, Aufstiegsanlagen und Sehenswürdigkeiten. Auch Ihr Betrieb ist auf maps.vinschgau.net zu finden. Bitte geben Sie dazu die genauen Geo-Daten im Tic-Web ein. So kann Sie der Gast schnell auffinden und auch Google dankt die Geoposition. Die interaktive Karte steht allen Mitgliedsbetrieben für die Integration in die eigene Website frei zur Verfügung. Für die Einbettung der Karte via IFrame in die eigene Website gilt der untenstehende Code:
<iframe src="http://maps.vinschgau.net" style="width: 700px; height: 600px;"></iframe>
Dieser kann direkt im CMS der Website eingebettet werden. Über „Width“ und „Height“ kann die Größe des IFrames gesteuert werden. Ihre Internetagentur ist Ihnen bei der Einbettung sicher gerne behilflich.
Tipp: Die Karte ist auch für die Gästebetreuung sehr hilfreich. Über die Merkliste können Sie ein PDF Dokument zu den Touren erstellen.
- » Verlinken Sie Ihre Website mit der Seite des Tourismusvereins oder mit www.vinschgau.net so findet der Gast nützliche Informationen zum Vinschgau und den aktuellen Veranstaltungen. Die Website der Ortler Skiarana (www.ortlerskiarena.com) zeigt die Schneehöhen und alle weiteren Details zum Winter im Vinschgau.
- » Steigern Sie die Interaktion auf Ihrer Seite und binden Sie soziale Netzwerke wie Facebook ein.
- » Bieten Sie Ihren Gästen die Möglichkeit online zu reservieren bzw. online die Verfügbarkeit zu überprüfen. 77% der Gäste nutzen Online-Medien, wenn sie ihre Urlaubsanfrage stellen und 76% buchen bereits online.

2. Tipp

Huch, eine Anfrage – was mache ich damit?

Wenn Sie eine Anfrage erhalten, ist der erste und bedeutendste Schritt bereits getan. Der Gast interessiert sich für Ihr Haus. Nun gilt es die Anfrage schnellstmöglich in eine Buchung zu verwandeln.

- » Kontrollieren Sie regelmäßig Ihren Email-Posteingang
- » Beantworten Sie alle E-Mail-Anfragen innerhalb von 24 Stunden, denn meist sind Sie nicht der einzige Betrieb der die Anfrage erhält und wie heißt es so schön: Der frühe Vogel fängt den Wurm
- » Sprechen Sie Ihren Gast persönlich und mit Name an
- » Beantworten Sie auch Anfragen für den Zeitraum indem Sie keine Verfügbarkeit haben, denn Interessenten von heute sind potentielle Gäste von morgen
- » Bestätigen Sie Reservierungen innerhalb von 24 Stunden und geben Sie nochmals genau den Reservierungszeitraum, den Unterkunftstyp, die Verpflegung, den Preis und eventuell Zusatzleistungen an, sodass bei Anreise keine Missverständnisse aufkommen
- » Speichern Sie sich alle Adressen von Anfragenden ab, so können Sie die Daten für Newsletter nutzen

Zufriedene Gäste sind die beste Werbung.

Sie schwärmen bei Freunden und Verwandten vom ansprechenden Urlaubsdomizil, sie empfehlen Ihr Haus völlig kostenlos weiter und vor allem: sie kommen immer wieder!

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Vinschgau Marketing – Konsortial G.m.b.H.
Tel. +39 0473 62 04 80
info@vinschgaumarketing.net