

Website zermatt.ch: rasante Online-Entwicklung

DIE E-MARKETING-MASSNAHMEN STEIGERN NACHHALTIG DEN UMSATZ DER DESTINATION

ZI Wenn Gäste die Website von Zermatt Tourismus besuchen ist das zwar gut, aber noch zu wenig. Damit Interessenten auf der Website bei der Stange bleiben und Buchungen tätigen, hat sich Zermatt Tourismus viel einfallen lassen.

Damit eine Destination erfolgreich ist, braucht es mehr als eine schöne Landschaft, professionelle Leistungsträger und nette Gastgeber. Immer mehr zählt auch der Internet-Auftritt, denn er soll bei den Online-Besuchern die Reiselust wecken. Das Zukunftsgeschäft verlangt aber zusätzlich, dass möglichst direkte Buchungen getätigt werden. Vergleicht man das Tourismus-Geschäft mit früher, ging es oft um Werbekampagnen, deren Nutzen kaum gemessen werden konnten. Heute können Anbieter dank neuen Online-Werkzeugen den Reisetraum schnurstracks zur Buchung führen.

Online-Massnahmen greifen

Die Online-Strategie von Zermatt Tourismus gestaltet und realisiert Pascal Gebert: «Den Umsatz innerhalb eines Jahres um 84% zu steigern, ist der Traum eines jeden E-Commerce- und E-Marketing-Verantwortlichen», sagt er. Ebenso konnte das Verhältnis zwischen der Anzahl Website-Besuchern und den effektiven Buchungen «um 120 Prozent gesteigert werden. Dies dank dem gesamtheitlichen Konzept der Website», ergänzt der e-Marketing-Verantwortliche von Zermatt Tourismus.

Seit der Aufschaltung der neuen Website von Zermatt Tourismus im Jahr 2014 wurden die Online-Werkzeuge kontinuierlich ergänzt und geschliffen. Der Umsatz stieg im ersten Jahr um 56 Prozent, im zweiten Jahr wie erwähnt nochmals um 84 Prozent.

Dies Dank der neu integrierten Plattform Meta-Search OpenBooking. Diese Technologie für die Suche von Zimmern fasst die Informationen verschiedener Buchungsportale zusammen. Die Website zermatt.ch verfügt somit seit über zwei Jahren schweizweit über das grösste Angebot mit den besten Verfügbarkeiten und Preisen von Hotels und Ferienwohnungen. Voraussetzung dafür war der Zusammenschluss der Buchungsanbieter TOMAS, Reconline, STC, Interhome und anderen mehr.

Wertschöpfung bleibt in der Destination

Früher waren Ferienwohnungen und Aktivitäten nur marginal online buchbar. Dank Schulung und Information konnten nun die neuen Technologien bei den Leistungsträgern verankert werden. Somit sind heute auch rund 70 Prozent der Ferienwohnungen direkt online buchbar. Die Schnittstellen von OpenBooking zu STC, TOMAS, Interhome und Reconline erleichtern es den Beherbergern zudem, stets aktuelle Preise anzubieten – was wiederum mehr Buchungen erzielt. Somit bleibt die Wertschöpfung in der Destination, es werden Umsätze generiert und geringere oder keine Kommissionen an die zahlreichen in- und ausländischer Portale wie zum Beispiel booking.com entrichtet. Der Gast seinerseits profitiert von buchbaren Zimmern, Wohnungen, Erlebnisangeboten, Pauschalen, Gutscheinen und Souvenir-Angeboten. Dank den neuen technologischen Möglichkeiten bleiben Anbieter und Gäste sowie potentielle Gäste aufgrund der Bewegungen auf der Website regelmässig in Kontakt. Bei den Buchungen haben sich eigentliche Bestseller herauskristallisiert. Äusserst beliebt ist das Swiss Transfer Ticket. Bei den Pauschalen ist der Skitest der Abräumer.

Ski Active
Ab CHF 387.-

SKII ACTIVE.
Hotel inkl.
Skipass
& Skimiete
ab CHF 387.-

BEST PRICE GARANTIE

Nur hier & für begrenzte Zeit:
Inklusive Skiticket

Beste Preis garantiert

Termin wählen und
Unterkunft finden

Arrive: Abreise:

2 Erwachsene 0 Kinder

Unterkünfte finden
Buchung in nur 3 Minuten

✓ Beste Preis garantiert
✓ Buchung in nur 3 Minuten
✓ 100% sichere Buchung

Haben Sie Fragen?
Wir beraten Sie gerne:
Telefon +41 27 966 81 00
(Schweizer Festnetz, keine Extragebühren)

Inklusive Skiticket
ab 3 Nächten im Hotel
Inklusive Skimiete

Wer auf die Website von zermatt.ch geht, kann in sekundenschnelle Verfügbarkeiten checken und online ein Zimmer, eine Wohnung oder eine Aktivität buchen.

Damit diese Entwicklung fortschreitet, bietet Zermatt Tourismus seit längerem und auch in der Zukunft e-Fitness Schulungsprogramme an. «Wer sich hier einschreibt, erzielt mit wenig Zeitaufwand nicht nur die optimale Online-Präsenz, sondern auch zusätzliche Buchungen und ein nachhaltiges Gäste-Management», unterstreicht Pascal Gebert.

Informationen

Informationen auf ztnet.ch/e-fitness. Weitere Schulungsblöcke bringen die Online-Welt näher: 13. Juni bis 08. Juli; 16. August bis 14. Oktober 2016.

Kurse für Leistungsträger

e-Fitness: 11. April, 09.00 bis 17.00 Uhr

Dynamische Preisgestaltung/Yield Management: 12. April, 09.00 bis 17.00

Hilfe für Bewertungen: 12. April, 19.00 bis 20.30 Uhr

Erfolgsmessung Online-Marketing: 20. April, 09.00 bis 17.00 Uhr

TOMAS Benutzerschulung Basis: 21. April, 19.00 bis 21.00 Uhr

Werbung auf Facebook: 28. April, 09.00 bis 12.00 Uhr
Individuelle Facebook-Schulung Werbung

TOMAS Benutzerschulung Fortgeschrittene: 28. April, 19.00 bis 21.00 Uhr