

Praxistipp: Jetzt Kurztrip-Specials für Jahr 2022 auflegen

Wernau, 03.01.21

Kleine Auszeiten in hiesigen Hotels waren im vergangenen Jahr einer der Renner im Deutschlandtourismus. Es lohnt sich also, attraktive Deals auch für das Neue Jahr zu schnüren. Welches Potenzial solche Packages bieten und was Sie beim Anlegen im DIRS21 beachten sollten, erläutern unsere Kundenbetreuer Susann Hollmeyer und Tobias Metz.

Ob Wandern, Radfahren, Kultur oder Kulinarik: Wer Übernachtungen in Kombination mit anderen Services verkauft, kann seinen Umsatz spürbar steigern. „Bei einem guten Arrangement nehmen unsere Hotelpartner im Schnitt 250 bis 400 Euro pro Doppelzimmer und Nacht ein“, berichtet Tobias Metz, Data Analyst in der DIRS21-Kundenbetreuung. Er hat einmal genau untersucht, welche Specials bei den DIRS21-Hotelkunden in den vergangenen Monaten besonders gut gebucht worden sind und daraus **Tipps für den Arrangement-Verkauf in 2022** abgeleitet.

„Die meisten der gebuchten Arrangements bzw. Angebote umfassten 2 oder 3 Übernachtungen“, berichtet der Kundenbetreuer. „Der Umsatz lag im Schnitt zwischen 250 und 400 Euro pro Übernachtung im Doppelzimmer.“ Besonders gefragt waren **Packages, die neben der Übernachtung noch etwas Kulinarisches (z.B. ein Menü-Special) oder Aktivitäten wie Wandern oder Radfahren beinhalten**. Aber auch Specials zu den Themen Kultur und Wellness machen sich gut im Deutschlandtourismus.

Präsenz auf mehreren Leisure-Portalen

Und wo werden die Arrangements verkauft? „Im Wesentlichen bieten wir **drei große Kanäle** an, in denen solche Pakete stark gebucht werden“, sagt Tobias Metz. „Die Buchungsmaschine auf der eigenen Webseite (IBE), Kurz-mal-weg.de und Kurzurlaub.de“. Die IBE, kurz für Internet Booking Engine, kann Hoteliers beim Arrangement-Verkauf sogar viele Direktbuchungen beschern. Voraussetzung ist natürlich, dass die Angebote korrekt eingepflegt und auf der Webseite attraktiv präsentiert werden. „Wenn Sie das Maximum aus Ihren Kurzreise-Deals herausholen möchten, empfehlen wir zudem den Verkauf über Kurzurlaub.de und kurz-mal-weg.de“, so der Data Analyst weiter. „Denn diese Channels bringen zusätzlich eine enorme Reichweite.“

Die Kurztrip-Specials haben letztlich auch das Potenzial, Ihre **Belegung in mauen Zeiten hochzutreiben**. Und das gilt nicht mehr nur für die sogenannte **Nebensaison** außerhalb der Ferien, sondern auch für **konkrete Wochentage**. „In der Nacht von Sonntag auf Montag stehen in den Hotels hierzulande traditionell besonders viele Betten leer“, berichtet DIRS21-Kundenbetreuerin und Account Managerin Susann Hollmeyer. Das könnten Gastgeber mit besonderen Angeboten aber ändern – und sich dabei eine Auswirkung der Pandemie zu Nutze machen, wie Hollmeyer erläutert: „Dank flexibilisierter Arbeitszeiten und zunehmend mobilem Arbeiten ist es vielen Gästen möglich, ihren Wochenendtrip bis zum Montag zu verlängern.“

Pauschalreiserichtlinie beachten

Wenn Sie ein Arrangement schnüren, sollten Sie jedoch die geltende Pauschalreiserichtlinie beachten. Demnach müssen bei umfangreicheren Packages auch einzelne Hotels einen **Pauschalreise-Sicherungsschein** ausgeben. Mehr Infos dazu finden Sie in einem aktuellen Merkblatt des Hotelverbandes Deutschland (IHA) unter www.ih-service.de. „Diese **Absicherung** sollte man gerade in Pandemie-Zeiten ernst nehmen“, sagt DIRS21-Kundenbetreuerin Susann Hollmeyer. Denn: „Reisebeschränkungen, auch in anderen Ländern, können rasch dazu führen, dass ein Gast nicht anreisen kann. Und dann bleibt man als Hotel auf hohen Kosten sitzen.“

Sicherungsschein mit DIRS21 automatisiert versenden

Eine Alternative dazu sind daher **Kurzreise-Deals**, die nicht unter das Pauschalreiserecht fallen. Dazu muss der **Kern des Angebots auf der Beherbergungsleistung** liegen. „Die weiteren touristischen Leistungen dürfen nicht mehr als 25 Prozent des Gesamtbetrags ausmachen und auch nicht den Anreiz der Reise darstellen, also nicht als wesentliches Merkmal beworben werden“, berichtet die Account Managerin, die vor ihrer Zeit bei DIRS21 selbst im Hotel Arrangements verkauft und durchkalkuliert hat.

Wenn Sie in Ihrem DIRS21-Account ein Package anlegen, können Sie daher unter „Bedingungen“ entscheiden, ob es sich um eine Pauschalreise handelt oder nicht. Ist Ersteres der Fall, sind Sie verpflichtet, direkt im DIRS21 Office bzw. DIRS21 Cockpit unter „Buchungsbedingungen“ einen Sicherungsschein hochladen, der dann mit der Buchungsbestätigung versendet wird. Kleine Erleichterung beim Verkauf über die externen Channels Kurzurlaub.de und Kurz-mal-weg.de: Diese treten als Veranstalter auf, sichern umfangreichere Arrangements komplett selbst ab und erstellen auch selbst den Sicherungsschein.

Infobox:

- Besonders gefragt sind Kurztrips mit 2 bis 3 Übernachtungen
- Nicht nur einen Channel nutzen: Die eigene Buchungsmaschine, [kurz-mal-weg](http://kurz-mal-weg.de) und Kururlaub.de zeitgleich bespielen
- Weitere Bereiche des Hotels einbeziehen wie Restaurant und Spa
- Zusatzverkäufe on top erzielen, wie z.B. Getränke im Restaurant
- Pauschalreiserichtlinie beachten

Bildmaterial & Informationen:

- Tobias Metz, Data Analyst DIRS21 (Foto: DIRS21)
- Susann Hollmeyer, Account Managerin DIRS21 (Foto: DIRS21)
- Mockup: Arrangement in der DIRS21 IBE (Foto: DIRS21)

Rechtlicher Hinweis:

Rechtliche Details zur Insolvenzversicherung von Pauschalreiseanbietern hat der Hotelverbandes Deutschland (IHA) in einem aktuellen Merkblatt erarbeitet. Dieses finden Sie unter www.ih-service.de. Wir empfehlen dennoch, einen Anwalt zu Rate zu ziehen, um Ihre Arrangements und Pauschalen auf Rechtssicherheit zu prüfen.

Über DIRS21

Das schwäbische Unternehmen DIRS21 by TourOnline AG mit Hauptsitz in Wernau bietet ein webbasiertes Buchungs- und Channelmanagement-System für die Hotellerie, Gastronomie und Tourismusbranche an. Unsere Mission ist es, mehr Reichweite, mehr Buchungen und mehr Umsatz in dieser Branche zu generieren. Seit 1996 stehen wir für intelligente Lösungen aus einer Hand. Unsere rund 65 Mitarbeiter arbeiten an zwei Standorten in Deutschland – Leipzig und Wernau. Für weitere Informationen über DIRS21 besuchen Sie unsere Website (www.dirs21.de).

Pressekontakt:

Denise Krug / Raphaela Kwidzinski
TourOnline AG
Borsigstraße 26
73249 Wernau

eMail: presse@dirs21.de
Telefon: +49 7153 9250 0