



Agenda: Seminar e-Tourismus & Internetvertrieb

Internet und Tourismus - Fakten aus aktuellen Studien von Amadeus

Das Internet ist das Informationsmedium Nummer eins für die Urlaubsplanung. Welche Vorteile bringt das Internet Ihnen und welche Ihrem Gast? Was erwartet der e-Tourist von heute? Welche Bedürfnisse hat diese Zielgruppe und was bedeutet das für Ihren Betrieb?

Der Gast wählt aus - Individualismus vs. Sicherheit & Vertrauen / Marktstrukturen (Buchungskanäle, Vertriebsmöglichkeiten im Internet)

Die Urlaubsreise beginnt für den Reisenden mit gezielter Informationssammlung. Wie verändern sich die weltweiten Vertriebsstrukturen im Tourismus? Wie treten Sie am besten mit Ihren Gästen in Kontakt?

Hotel Management System und Onlinevertrieb

Welchen Stellenwert hat in Bezug darauf die Hotelsoftware? Wie wichtig ist die Wahl des richtigen Systems für den Onlinevertrieb?

1. Ablauf der Arbeitspakete: Welche Informationen müssen für den Onlinevertrieb im System hinterlegt werden und welche Systemanforderungen müssen gegeben sein?
2. Struktur der Daten im Hotelprogramm: Wichtige Tipps und Tricks aus der Praxis

Auswirkungen des Internets auf die Angebote eines Hotels (wie differenzieren Sie sich vom Wettbewerb, welchen Stellenwert hat Qualität, wie wichtig sind effiziente Prozesse)

Buchbarkeit auf meiner Webseite - Auswahl der Booking Engine

Was ist zu beachten? Was ist für Online-Bucher wichtig? Welche Informationen und Qualitätszeichen sind ausschlaggebend und was bedeutet das für Ihren Betrieb.

Channel Management - Onlinevertrieb leicht gemacht

Einfach und leicht anwendbar. Multi-Vertriebslösungen von heute - die Technologie macht es möglich.

Zukunftstrends – eine kleine Reise in die NAHE Zukunft

Wo geht die Reise hin? Die Technologie ist rasend schnell unterwegs. Wir betrachten aktuelle Entwicklungen und analysieren, was das für die Praxis zu bedeuten hat.