



Lehrgang Online Marketing & Revenue Management

Erfolg ist erlernbar



Österreichische Hotelierversammlung
Die freie Interessenvertretung

www.oehv.at

Vorwort

Die Digitalisierung schreitet voran: Wer online ein erfolgreicher Gastgeber bleiben will, braucht neue Skills. In einem heiß umkämpften Markt heißt es, clevere Strategien entwickeln, den Überblick bewahren und sein Marketing geschickt einzusetzen. Sie behalten den Überblick zu so wichtigen Themen wie Online Vermarktung und Vertrieb sowie Steuerung und Kontrolle von Revenue-Kanälen. Lernen Sie, Ihr Angebot aus der Informationsflut herausstechen zu lassen.

Kreative Marketingideen gepaart mit unternehmerischem Denken sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg Ihres Betriebes.

*Steigen Sie in die Liga der Top-Performer auf!
Mit dem ÖHV-Lehrgang Online Marketing & Revenue Management
heben Sie sich klar von der Konkurrenz ab.*



Die Erfolgsformel:

*Strategisches Online Marketing
+ effizientes Revenue Management*

*= mehr Direktvertrieb und
erfolgreiche Ertragsoptimierung*

Ziel des Lehrganges

In intensiven 8 Tagen (2 Module á 4 Tage) lernen die Teilnehmer von anerkannten Experten ganz praxisorientiert: Werkzeuge und Techniken, die helfen die Aufgaben im Online Marketing & Revenue Management zu meistern. Das Ziel ist klar: den Ertrag nachhaltig zu steigern.

Der Lehrgang befähigt, Online Marketing- und Preisstrategien im eigenen Betrieb zielgerichtet zu konzeptionieren.

Zielgruppen

Der Lehrgang richtet sich an Mitarbeiter aus der Hotellerie, die professionelle Online Vermarktung und Revenue Management erlernen möchten bzw. ihr vorhandenes Wissen mit modernen Online Marketing und Revenue Management Instrumenten und Strategien ergänzen wollen.

- Eigentümer/Unternehmer, Geschäftsführer,
- Führungskräfte/Abteilungsleiter oder Mitarbeiter aus den Bereichen Verkauf, Marketing, Reservierung und Front Office,
- Revenue Manager,
- Social Media Beauftragte,
- Interessenten, die auf dem Gebiet bereits erste Erfahrung sammeln konnten und sich durch punktuelle Weiterbildung spezialisieren möchten.

Aufbau

Referenten: Unterrichtet wird von renommierten Experten mit umfassendem Know-how und langjähriger Berufserfahrung im Tourismus.

Dauer/Lehreinheiten: 8 Tage, aufgeteilt auf 2 Module á 4 Tage

Veranstaltungsorte: 2 verschiedene Hotels der österreichischen Top-Hotellerie

Termine & Kosten: Bitte entnehmen Sie Termine und Kosten für die nächsten Lehrgänge dem beiliegenden Informationsblatt. Die Nächtigungs- und Verpflegungskosten fallen zusätzlich an.

Betreuung aus einer Hand: Wir sind vom ersten Kontakt bis zur Überreichung des Abschluss-Zertifikats persönlich für Sie da. Wenn es nach dem Lehrgang Fragen gibt, stehen wir weiterhin zur Verfügung. Diese kontinuierliche Betreuung gewährt den Lernerfolg der Teilnehmer. Das erlernte Wissen wird durch Praxisbeispiele sofort umsetzbar.

Ein homogenes Gesamtkonzept am Puls der Zeit. Als Teilnehmer profitieren Sie vom Wissen der Referenten und Experten. Sie erlernen Strategien, um nachhaltig den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens zu steigern.

Inhalte im Überblick

Online Marketing – eine strategische Entscheidung

- Die eigene Website im Detail
- Strategien zur Stärkung des Direktverkaufs
- Suchmaschinenmarketing & Suchmaschinenoptimierung
- Google AdWords, Google Analytics
- Kommerzielle Nutzung von Facebook

Revenue & Yield Management – Steigerung der Auslastung und Optimierung von Umsatzzahlen

- Einführung, Kennzahlen und das Warum
- Betriebsanalyse und der eigene Markt
- Die Strategie – von der Vergangenheit in die Zukunft
- Umsetzung & Steuerung: Entwickeln Sie Ihre Taktik
- Preisgestaltungsprinzipien
- Dynamic Pricing

Kundenbindungsmanagement – Das A&O für den Erfolg eines Unternehmens

- Aktives Online Reputationsmanagement
- Umgang mit Bewertungen und Bewertungsportalen
- Trends & Entwicklungen, „Big Data“
- Kundenbindung durch Optimierung der Gästedatenbank
- Die „Customer Journey“

Professioneller Webauftritt – Der Unterschied liegt im Detail

- Texten für die richtige Zielgruppe im Internet
- Rechtliche Grundkenntnisse im Web

Das richtige Produkt zum richtigen Preis zur richtigen Zeit dem richtigen Gast, über den richtigen Vertriebskanal verkaufen und über die richtigen Social Media Kanäle kommunizieren.

Ihr Nutzen

- Sie schaffen es mehr Besucher auf Ihre Website zu lenken, gewinnen neue Gäste, generieren mehr Buchungen und erhöhen Ihre Auslastung.
- Sie erfahren die optimale Infrastruktur und Strategien für Reservierungs-, Distributions- und Online Marketing, steigern Ihren Direktvertrieb, reduzieren Fremdmarketingkosten und erhöhen Ihren Erfolg.
- Sie steigern die Wirkung Ihrer Social Media Kampagnen und erzeugen bessere Kundenbindung durch direktere Kommunikation.
- Sie schaffen es mehr Bewertungen zu generieren, gehen professionell mit Bewertungen um, beeinflussen somit auf positive Weise die Buchungsentscheidung potenzieller Gäste und generieren dadurch mehr Gäste und binden diese an Ihr Unternehmen.
- Sie lernen, wie Sie Texte für das Internet gestalten. Sie achten dabei auf die Bedürfnisse von realen und virtuellen Besuchern, Menschen und Suchmaschine.
- Sie erweitern Ihr Know-how im Internet-Recht und vermeiden unnötige und teure Rechtsverstöße.
- Sie binden Gäste langfristig an Ihr Unternehmen, schaffen es Gäste zu Stammgästen zu machen und steigern in weiterer Folge Ihre Erlöse und senken Ihre Marketingkosten.



#LORY (Lehrgang Online Marketing & Revenue/Yield Management)

Online Marketing & Vertrieb

Direktvertrieb, sowohl online als auch offline, ist der Weg der Wahl. Wer seine Fremdmarketingkosten gering hält, optimiert seinen Ertrag. Wer über Grundkenntnisse in SEO, SEM, Google Analytics und Google AdWords verfügt, kann Dienstleister sicherer auswählen. Anforderungsprofile und Kontrolle der Webmarketing-Agenturen gelingen mit den erlernten Kenntnissen besser.

Revenue & Yield Management

Revenue Management ist langfristig orientiertes strategisches Umsatz- und Ertragsmanagement. Es berücksichtigt die Betriebs- und Marketingkosten des Hotels. Egal ob Stadt- oder Ferienhotel, Ertragsmanagement ist aus der modernen Hotellerie nicht wegzudenken.

Social Media in der Hotellerie

Facebook, Twitter, Google+, Instagram und Co – die Möglichkeiten sind groß. Wichtig ist, den für die eigene Zielgruppe relevanten Social Media Kanal gekonnt zu bespielen.

Reputationsmanagement – der richtige Umgang mit Bewertungsplattformen

Bewertungsplattformen – Fluch oder Segen? Egal wie man als Hotelier darüber denkt, der souveräne Umgang mit den öffentlichen Bewertungen zeichnet einen modernen Tourismusbetrieb aus. Gute Bewertungen forcieren und schlechten den Wind aus den Segeln nehmen – diese Fertigkeiten lernen Sie im Lehrgang.

Kundenbindungsmanagement

Daten – ein kostbares Gut. Filtern Sie die Daten, die Ihr Gast im Zuge seiner „Customer Journey“ hinterlässt. So können Sie selektives Marketing umsetzen.

Texten im Web

Kurz, knackig, ansprechend – für den Gast. Und lang, keywordreich und informativ – für die Suchmaschine. Lernen Sie Texte zu schreiben, die die beiden Zielgruppen zufrieden stellen. Den Mensch und die (Such)Maschine.

Recht im Web

Das Internet ist kein rechtsfreier Raum – im Gegenteil. Um Abmahnungen, Klagen oder schlicht verärgerten Gästen vorzubeugen, lernen Sie das juristische Einmaleins des Internets – sicher Fotos und Videos nutzen und nicht über Paragraphen stolpern.

Absolventen berichten

Albert Schwaighofer

Geschäftsführung, Adler Resort Hinterglemm



„Durch die besprochenen Inhalte und die Tipps der Experten kann ich jetzt strukturiert auf die Herausforderungen reagieren, mit Agenturen auf Augenhöhe diskutieren und meine Wünsche bzw. Anforderungen klar darstellen. Darüber hinaus profitiert man auch von den Erfahrungen, Erfolgen und Misserfolgen der Teilnehmer.“

Milena Mijic

Marketing & Sales, Hotel Sonnenburg, Lech



„Der Lehrgang hat mir geholfen Fachbegriffe zu verstehen, zu wissen worauf ich achten muss und vor allem in welchen Bereichen wir uns verbessern können. Nun kann ich viele essentielle Aufgaben selber umsetzen, mit unseren Partnern auf derselben Stufe über anfallende Themen des Online Marketings sprechen und kann mein Wissen, Strategien, Tipps und Tricks zum Thema Revenue Management an meine Kollegen weitergeben.“

Paul Kern

Direktion, Hotel zur Post, Döbriach



„Ich dachte als junger Mensch mit dem Thema Online Marketing schon relativ gut vertraut zu sein, wurde aber beim Workshop der ÖHV schnell eines Besseren belehrt. Der virtuelle Markt wird immer komplexer und gleichzeitig für seine Kunden transparenter. Gutes Online Marketing ist in meinen Augen ein wesentlicher Teil auf dem Weg zum Erfolg.“

Amélie Krämer

Geschäftsführung, Alpenhotel Heimspitze, Gargellen



„Das Seminar hat mich als kleines Familienunternehmen aus der Steinzeit in die Zukunft geholt. Wir haben bisher sehr wenig auf diesem Gebiet getan. Das war auch der Grund warum ich den Kurs besucht habe. Ich wollte mich über die aktuellen Möglichkeiten und Trends informieren und habe eine lange To-Do Liste mit nach Hause genommen. Alles auf einmal werde ich zwar nicht umsetzen können, aber wenn ich drei, vier Punkte realisieren kann, hat sich der Lehrgang schon bezahlt gemacht.“



www.oehv.at/lory

Kontakt:

Christoph Taussig

Produktmanager Weiterbildung

T: +43 1 533 09 52 35

christoph.taussig@oehv.at

Brigitta Brunner, BA

Leiterin Weiterbildung

T: +43 1 533 09 52 21

brigitta.brunner@oehv.at

ÖHV TOURISTIK SERVICE GMBH | Schottenfeldgasse 23/6, A-1070 Wien

T: +43 1 533 09 52 | F: +43 1 405 25 84 | service@oehv.at | www.oehv.at

Gedruckt nach der Richtlinie „Druckerzeugnisse“
des Österreichischen Umweltzeichens,
Samson Druck GmbH, UW-Nr. 837

