



Digital Fitness Webinar #1

Vertrieboptimierung der Webseite

Agenda

- Intro & Vorstellung
- Inputs zur Vertrieboptimierung Ihrer Webseite
(Fragen bitte via Chat-Funktion platzieren oder für anschliessendes Q&A notieren)
- Fragen & Antworten
- Ausblick: Digital Fitness News, Webinare und Workshop

Fabian Weidmann

- Gründer und Geschäftsführer Stammgast GmbH
- Dozent für digitales Marketing, FH Graubünden
- Kursleiter für Social Media & E-Commerce, Hotellerie- & GastroSuisse
- Seit 2020 als „Digital Coach“ für Heidiland Tourismus im Einsatz



Berufliche Erfahrungen

- 2015 – 2016: Hotel & Digital Marketing, Schweiz Tourismus
- 2010 – 2015: Product & Digital Marketing, Graubünden Ferien
- 2008 – 2009: HR-Marketing, ABB Schweiz
- 2005 – 2008: BSc in Tourismus Marketing, HTW Chur

Persönliche Interessen

Snowboarden & Wandern, Geschichte & Sprachen, Medien

Stammgast GmbH

Digital Marketing und E-Commerce für Hotellerie & Tourismus

Bruggerstrasse 37

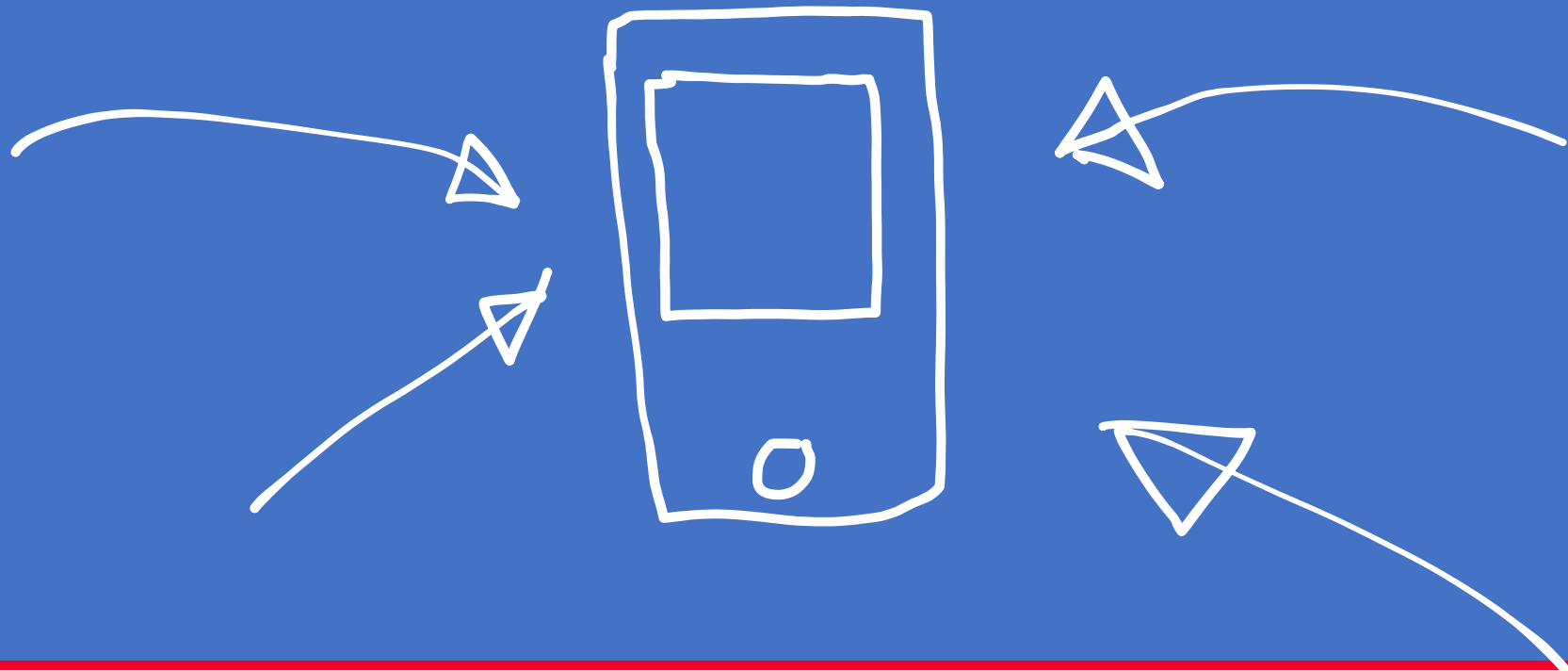
5400 Baden

www.stammgast.ch

- 2016 gegründet, 5 Mitarbeitende
- Partner- und Agenturnetzwerk
- 70% Kunden Hotellerie und Gastronomie
- 30 % Kunden Tourismus (DMO, Bergbahnen, etc.)



Die Website: Der „HUB“ ihrer digitalen Sichtbarkeit!



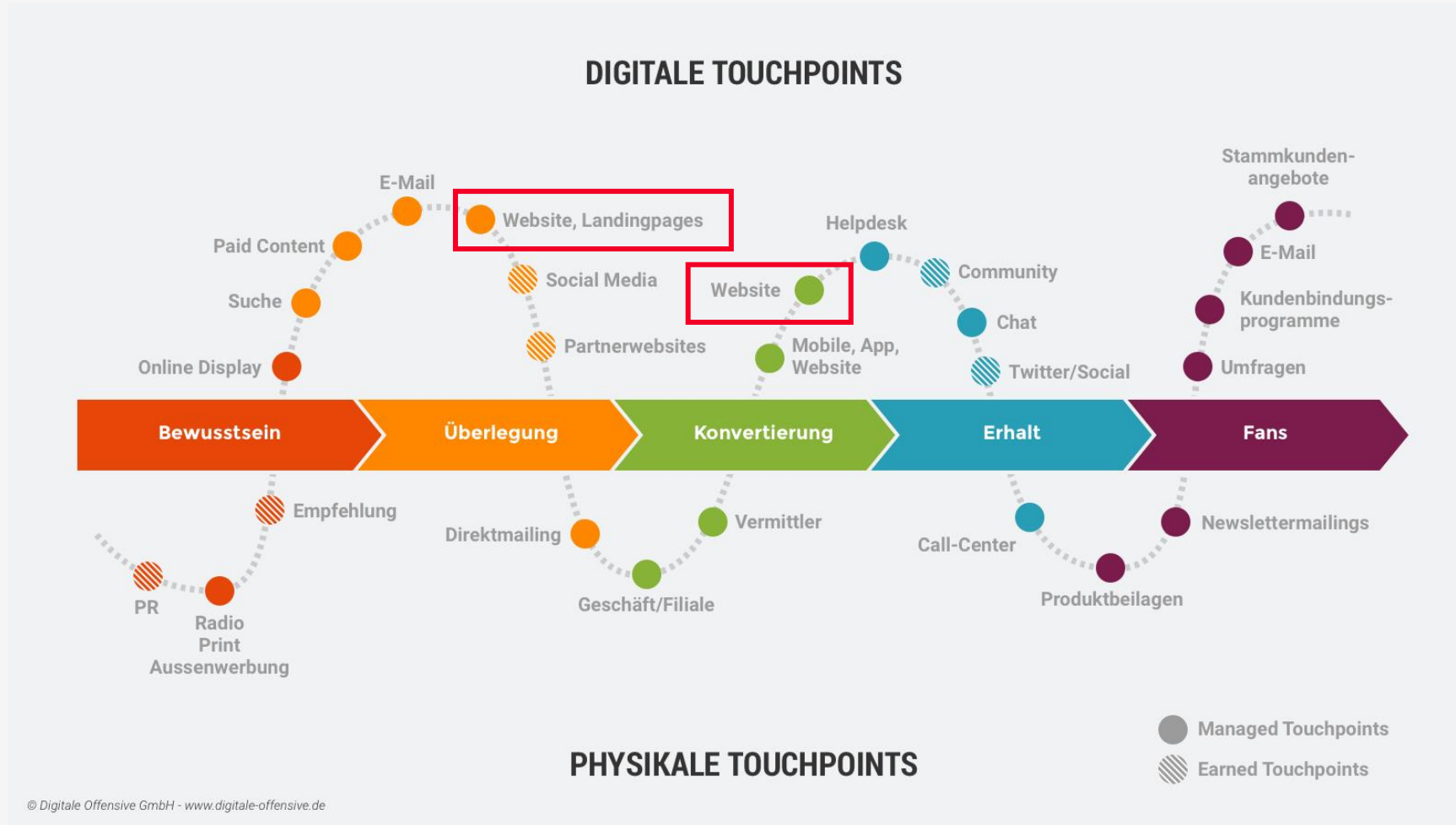
Die „Guest Journey“ im Tourismus ...



...ist digitalisiert und fragmentiert.



Dies führt zu vielen Kontaktpunkten mit potentiellen Gästen



Die **Webseite** als Zentrum von digitaler Information und Verkauf

Google Suchergebnisse

Google heidiland

Ungefähr 776'000 Ergebnisse (0.52 Sekunden)

https://heidiland.com

Ferienregion Heidiland – Urlaub in den Bergen der ...
Die offizielle Seite von Heidiland Tourismus bietet Hotels & Ferienwohnungen sowie alle wichtigen Informationen für deinen Urlaub.

Wandern
Kulinarische Wanderungen, Wildtiertouren, 5-Seen ...

Wo Heidi sich zuhause fühlt
Die Ferienregion Heidiland im Osten der Schweiz erstreckt ...

Für Familien
In der Heimat der Romanfigur Heidi warten am Walensee ...

Team
Team Heidiland Tourismus. Wir freuen uns auf deine Nachricht ...

Weitere Ergebnisse von heidiland.com >

Webseite & Webshop

HEIDLILAND

INFORMIEREN SUCHEN & BUCHEN ERLEBEN SERVICE

UNESCO WELTERBE TEKTONIKARENA SARDONA

Wo die Berge Kopf stehen

HEIDLILAND +41 81 720 08 20 info@heidiland.com

ONLINE-SHOP UNTERKÜNfte

Social Media

komenden Wochenende, ab dem 14. Mai, startet die Alpbahn ihren Sommerbetrieb. Zwar ist am Giffler das magische Berges noch mit Schnee zu rechnen - von der Bergstation der Alpbahn aus erschließt sich aber ein Wandergebiet, das noch viel mehr zu bieten hat. Viel Spass beim Entdecken!
#heidiland #wieschneefeld #heidi

Benedita · 4 Tage
2 Tage · Gefällt 1 Mal · Antworten

flaviofandach · 3 Tage · Gefällt 1 Mal · Antworten

2024 · 4 FOLGEN

Kommentieren ...

Google My Business

Fotos ansehen Von außen ansehen

Heidiland Tourismus AG - Hauptsitz

Website Wegbeschreibung Speichern Anruf

4,4 ★★★★★ 72 Google-Rezensionen

Touristeninformation in Bad Ragaz

Adresse: Valenserstrasse 6, 7310 Bad Ragaz

Öffnungszeiten: Geschlossen · Öffnet um 08:30

Sicherheit und Gesundheit: Schutzmaske erforderlich · Mitarbeiter tragen Schutzmasken · Weitere Details

Telefon: 081 720 08 20

Webshop

Unterkünfte im Heidiland zum besten Preis!

Reisezeit / Unterkunftsart: Ort: Anreise: Abreise: Erwachsene: Kinder:

Reisezeit vorbestimmen

Deine Vorteile mit uns:

- ✓ Buchen in nur 3 Minuten
- ✓ Beste Preise garantiert
- ✓ Online-Checkin
- ✓ Sichere Buchung (SSL/3D)
- ✓ Direkte Aussicht in der Region
- ✓ Persönliche Beratung in der Region
- ✓ NEU: Zarte mit der Heidiland-Geschichte oder per Tablet

Kolle passende Unterkunfte gefunden!

Dann ruf uns an oder schick uns eine Email:
Tel. +41 81 720 08 20
info@heidiland.com
www.heidiland.com

Suche nach Themen:

- Wellnesspauschalen zum Top-Preis
- Online-Geschäften für unseren Shop
- Freunde begleiten mit unserer Geschenkkarte

Jetzt buchen

Newsletter

Wie komme ich zu mehr Direktbuchungen auf meiner Webseite?

Christoph Herr Wiedmann

Am 17. Mai 2022 starten wir mit dem ersten Webinar zur Steigerung der Digitalen Fitness der touristischen Leistungsbereiter in der Ferienregion Heidiland. In dieser interaktiven Online-Veranstaltung erfahren Sie, mit welchen Anpassungen Sie Ihre bestehende Webseite auf Online-Direktbuchungen und andere Verkäufe optimieren können. Fabian Wiedmann von der Blomppes GmbH zeigt Ihnen, wie Sie dadurch mehr Web-Besuchern und -Besucher zu Ihren Gästen/Kunden machen können.

Das kostenfreie Webinar ist offen für alle Leistungsbereiter, die über Ihre Webseite mehr Buchungen/Verkäufe generieren möchten. Wir freuen uns auf Sie!

Ihre **Webseite** in den Suchergebnissen von Google

Ein gutes Ranking bei Google & Co. eine wichtige Grundlage für die Erhöhung vom Web-Umsatz.

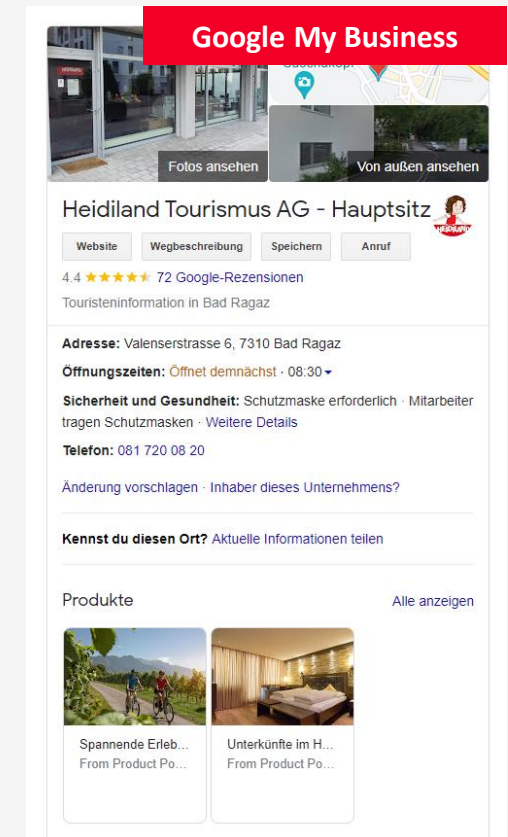
Einige Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung (SEO):

- Technische Mängel erkennen und beheben
Kostenloser SEO Check: <https://www.seobility.net/de/seocheck/>
- Meta Daten (Title Tags und Descriptions) manuell pflegen
Leitfaden: <https://www.seokratie.de/seo-title-und-description/>
- Bilder, Videos und PDF-Dateien korrekt benennen
Leitfaden: <https://www.seokratie.de/bilder-seo/>



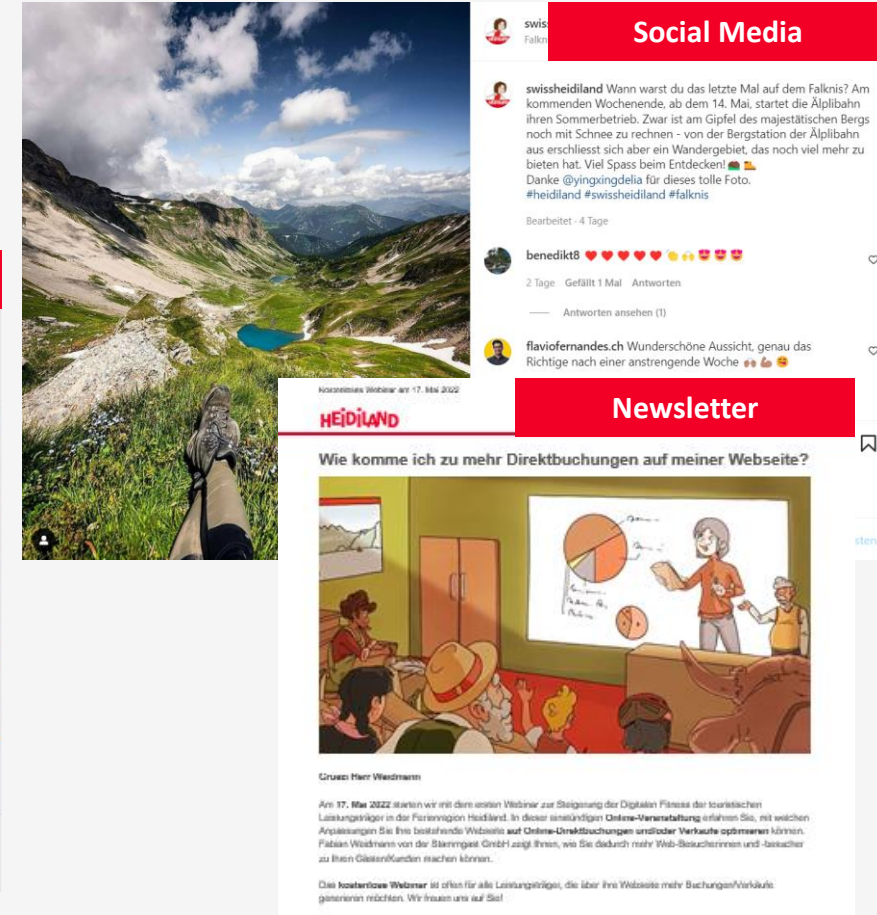
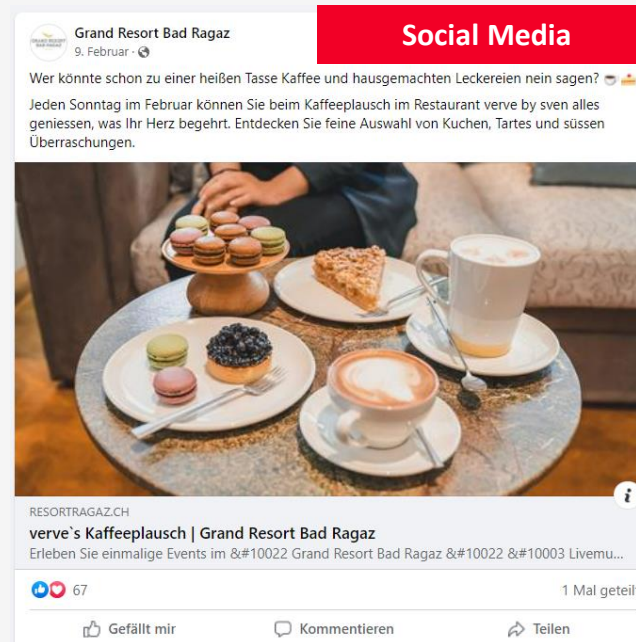
Google My Business und die Auswirkung auf Ihre **Webseite**

- Eintrag beanspruchen / verifizieren
- Vollständigkeit des Eintrages regelmässig überprüfen
- Änderungen (z.B. Öffnungszeiten an Feiertagen) aktiv pflegen
- Auf Aktualitäten (Angebote, Events etc.) proaktiv hinweisen
Input: <https://partner.heidiland.com/wissen/digital-fitness-news-1.html>

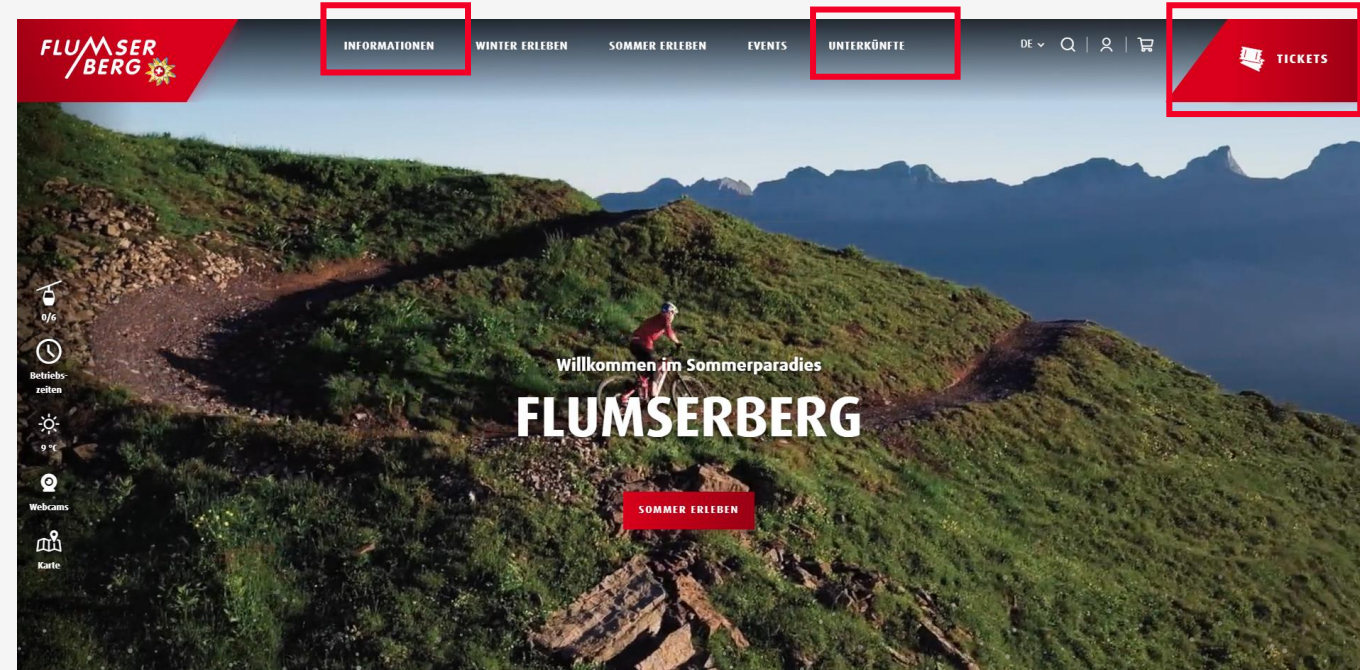
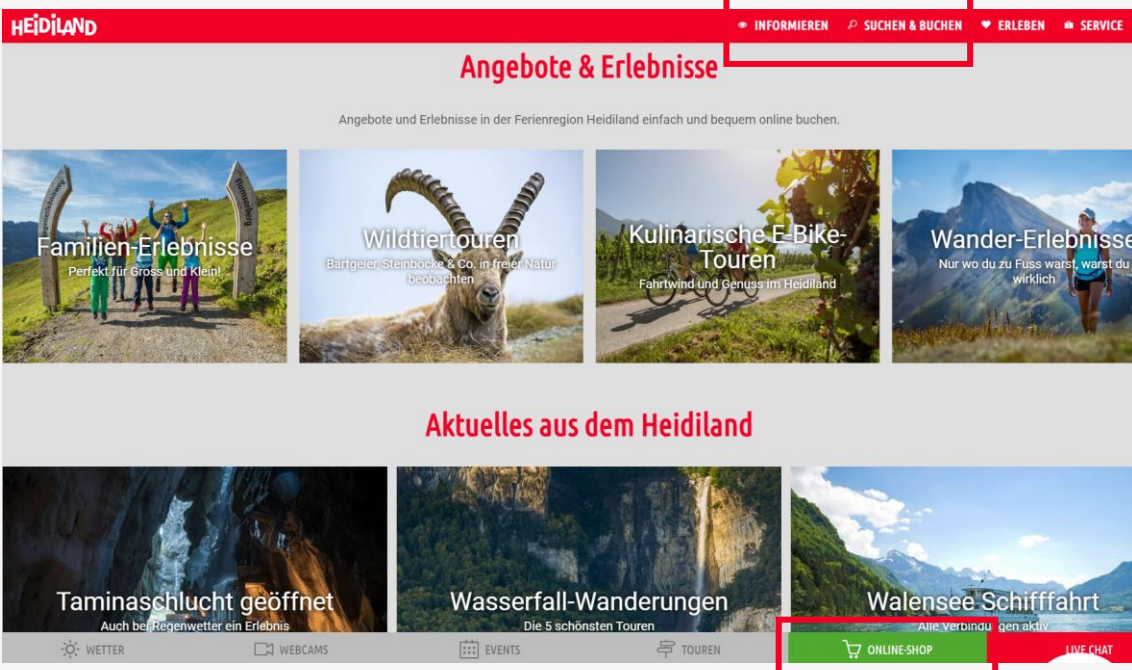


Social Media- und Newsletter als Traffic-Quelle für Ihre **Webseite**

- Ausgewogene Mischung von Social Media Postings zu den Bereichen Inspiration, Information und Verkauf
- Format Link-Post nutzen
Facebook = News- und Story-Postings
Instagram = Story-Postings
- Newsletter- und Social Media Beiträge als Teaser für weiterführende Informationen auf der Webseite

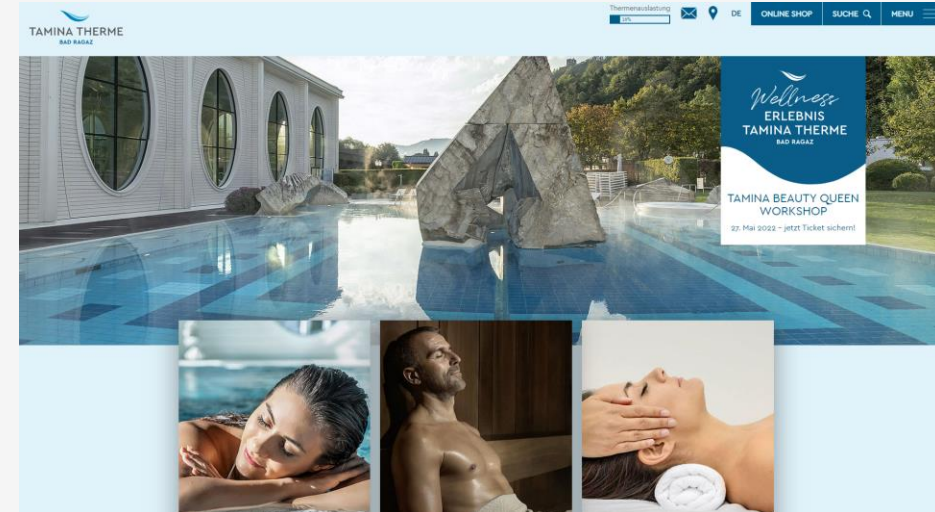
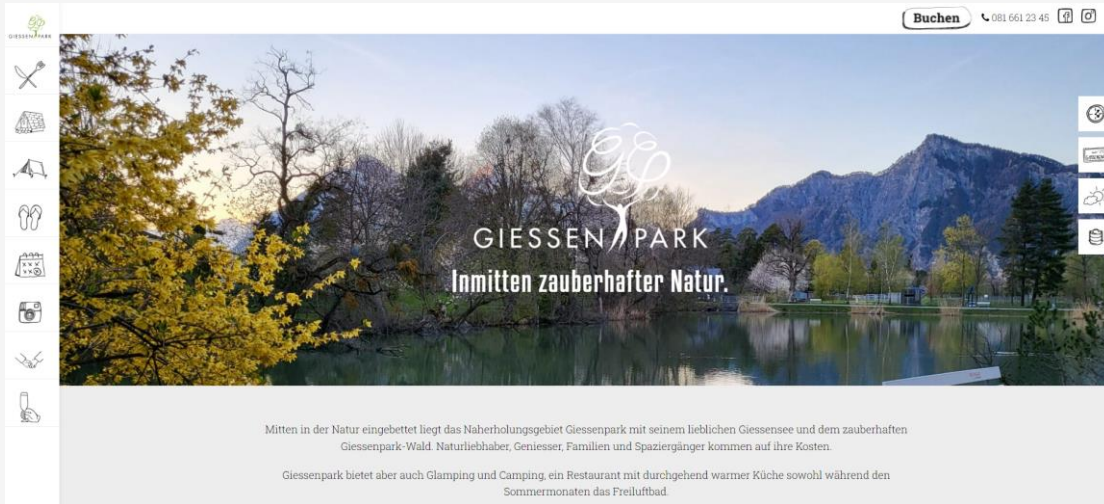


Der Spagat zwischen Information und Verkauf



➔ Verschiedene Zugänge/Einstiegsmöglichkeiten für unterschiedliche Bedürfnisse bereits in der Navigation schaffen!


Der Spagat zwischen Information und Verkauf



➔ Transformation der Web-Besucher von der Phase „Information“ zum „Kauf“ aktiv steuern.
D.h. mehrere Einstiegsmöglichkeiten zu Verkauf/Buchung schaffen.

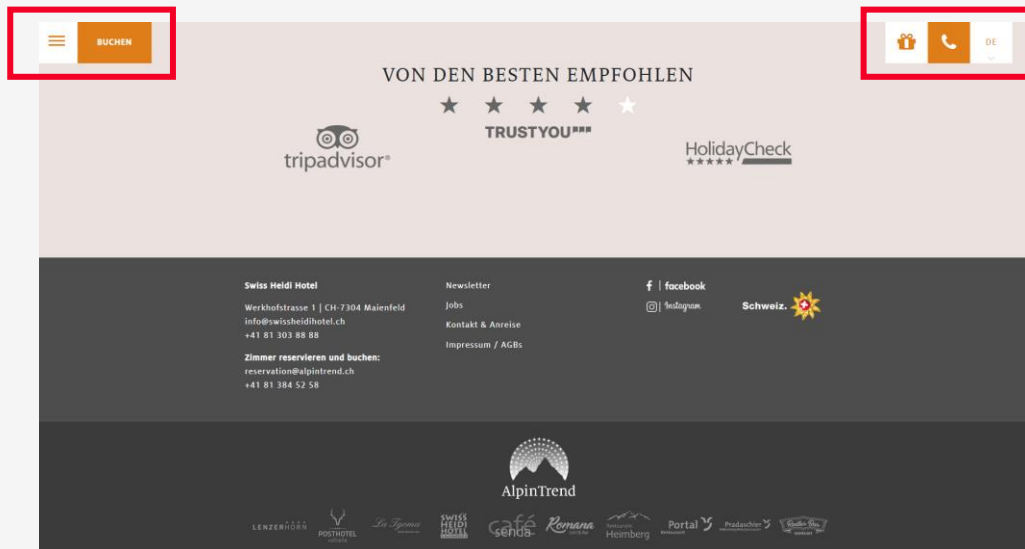
Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

5 Tipps für eine bessere Conversion-Rate:

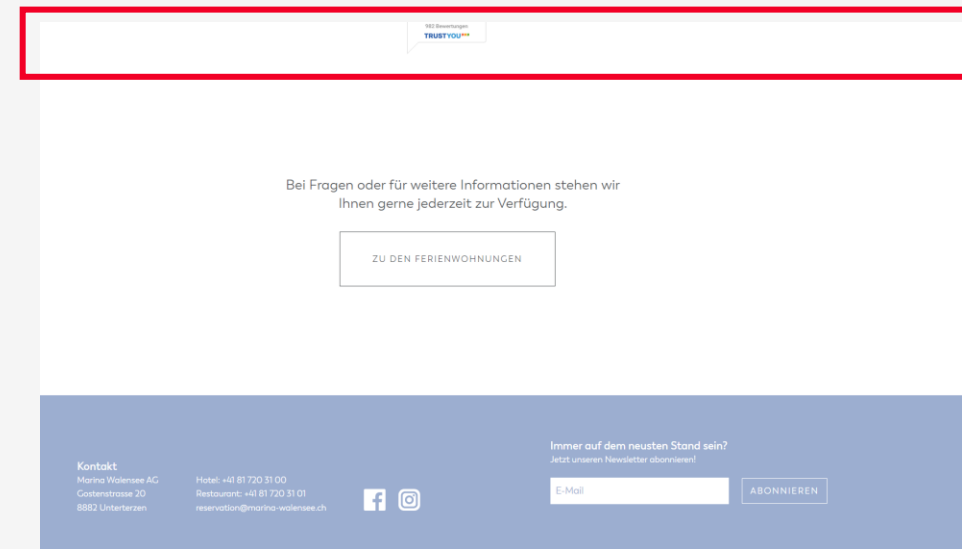
1. Einstiegsmöglichkeit(-en) in den Verkaufsprozess sind immer sichtbar
2. Kontaktmöglichkeiten sind prominent platziert und klickbar
3. Keine «Einbahnstrassen» 
4. Vorteile von Direktbuchung erwähnen
5. Verkaufsfördernde Bezeichnungen von Angeboten

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

1. Einstiegsmöglichkeit(-en) in den Verkaufsprozess sind immer sichtbar



Webseite mit angehefteter (sticky) Navigation



Webseite ohne angehefteter (sticky) Navigation

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

1. Einstiegsmöglichkeit(-en) in den Verkaufsprozess sind immer sichtbar

- Telefonnummer und E-Mail
- Einstieg in Buchungstrecke und/oder Webshop
- Einstieg zur Gutscheinbestellung
- Tischreservation

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

2. Kontaktmöglichkeiten prominent platziert und klickbar



Klickbare E-Mail-Adresse und Telefonnummer im Footer



Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

2. Kontaktmöglichkeiten prominent platziert und klickbar

In den meisten Content-Management-Systemen (CMS) können E-Mail-Adressen und Telefonnummern wie folgt «klickbar» gemacht werden:

E-Mail Adresse:

[E-Mail Anfrage](mailto:beispiel@heidiland.com)

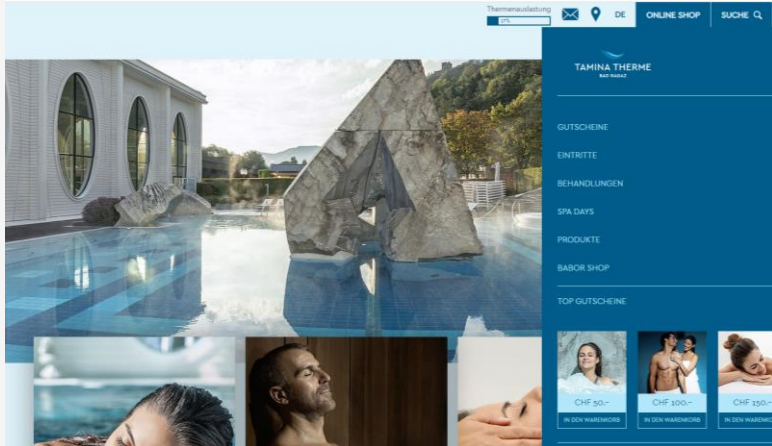
Telefonnummer:

[Telefon Anfrage](tel:+41817200820)

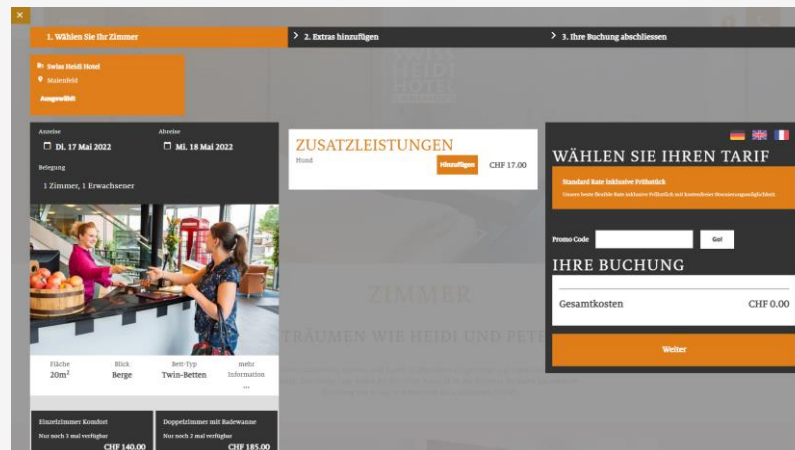
Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

3. Keine Einbahnstrassen (Webseite <-> Webshop)

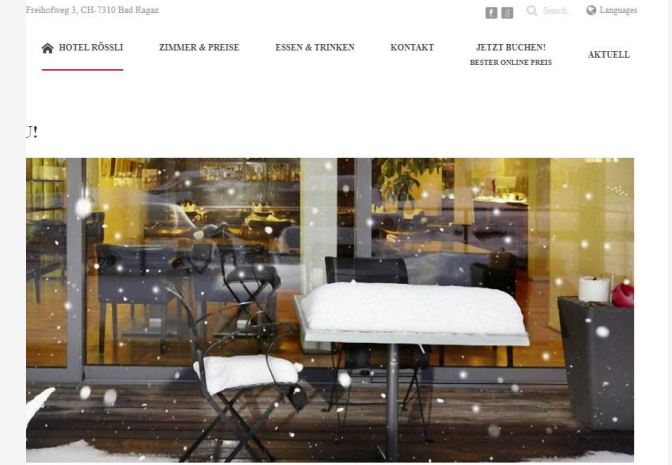
Sofern der Webshop oder die Buchungstrecke (WBE) nicht vollständig in die Webseite integriert ist, sollten die Verlinkungen in einer «Lightbox» oder einem neuen «Browser-Tab» geöffnet werden.



Webshop öffnet in neuem Browser-Tab



Web Booking Engine (WBE) öffnet in Lightbox



WBE öffnet im gleichen Browser-Tab

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

3. Keine Einbahnstrassen (Buchungsprozess)

Sofern keine Verfügbarkeiten vorhanden alternative Kontaktmöglichkeiten anbieten!

Hotel Schweizerhof Lenzerheide **★★★★** Via Principala 29 - 7078 Lenzerheide, Schweiz

Offizielle Webseite: Best Preis Garantie

Bitte wählen Sie ein anderes Datum, im gewählten Zeitraum sind keine Zimmer verfügbar.

Im gewählten Zeitraum sind keine Zimmer verfügbar: Di 17 Mai 2022 - Mi 18 Mai 2022 (2 NÄCHTE)

Hier finden Sie verfügbare Zeitangaben

18 Mai - 19 Mai (2 NÄCHTE) (Mi - Do) NICHT VERFÜGBAR

24 Mai - 25 Mai (2 NÄCHTE) (Di - Mi) NICHT VERFÜGBAR

Zimmer #1

Erw. 2

Kinder 0

VERFÜGBARKEIT PRÜFEN

PROMOTIONSCODE

	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7
Alpenchic-Zimmer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nostalchic-Südzimmer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nostalchic-Zimmer mit Blick auf Be...	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Budget-Zimmer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Alpenchic Suite mit Galerie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Alpenchic Junior Suite	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Alpenchic-Zimmer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Alpenchic-Eckzimmer	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nostalchic-Zimmer in der Belle Etage	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nostalchic-Zimmer mit Südblick	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nostalchic-Zimmer mit Blick auf Be...	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Budget-Zimmer 1. Stock	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Budget-Zimmer Parterre	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Die Tage mit Einschränkungen sind mit einem R markiert. Um die Einschränkungen zu sehen, bewegen Sie bitte den Pfeil Ihrer Maus auf das R.

Brauchen Sie Hilfe?
0041 81 385 25 25

Oder

Bitte füllen Sie das folgende Formular aus. Wir werden Sie so bald wie möglich kontaktieren und Ihnen die gewünschten Informationen geben

Hotel Schweizerhof Lenzerheide **★★★★** Via Principala 29 - 7078 Lenzerheide, Schweiz

Offizielle **Ein Mindestaufenthalt von 2 Nächten ist an den gewünschten Daten notwendig**

Wählen Sie Ihre bevorzugte Zimmerkategorie

ZIMMER 1 VON 1: 2 ERWACHSENE

Abreise: FR 23 DEZ 2022 → SO 25 DEZ 2022 (2 NÄCHTE)

Alpenchic Junior Suite
60 m² | max. Anzahl Gäste: 4
Ab CHF 1.830,00 für 2 Nächte

Alpenchic-Zimmer
40 m² | max. Anzahl Gäste: 4
Ab CHF 1.536,00 für 2 Nächte

Nostalchic-Zimmer in der Belle Etage
45 m² | max. Anzahl Gäste: 4
Ab CHF 1.410,00 für 2 Nächte

VERFÜGBARKEIT PRÜFEN

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

4. Vorteile von Direktbuchung erwähnen

The screenshot shows the website for Berghotel Randolins St. Moritz. A red box highlights the 'VORTEILE FÜR DIREKTBUCHER' (Benefits for Direct Bookers) section, which lists 'Berghotel Randolins St. Moritz'. Below this, a 'BOOKING-TIPP' (Booking Tip) banner states: 'Den besten Deal gibt's direkt beim Hotel.' (The best deal is direct at the hotel.)

The screenshot shows the website for Hotel Flims. A red box highlights the 'Direktbuchung - Ihre Vorteile!' (Direct Booking - Your Benefits!) section, which lists:

1. Best Price Garantie
2. Bündner-Willkommensgruss
3. Zusatzleistung ab 3 Nächten

 Below this, there is information about 'Umbau Badehaus' and contact details: 'Wir beraten Sie gerne, zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.', 'Telefon Nr.: +41(0)81 928 10 10', and 'E-Mail: info@schweizerhof-flims.ch'.

The screenshot shows a hotel booking interface with a calendar and a list of benefits for direct booking. The calendar shows dates from May 16 to May 31, 2022, with prices ranging from 179 to 409 CHF. A red box highlights the 'BOOK DIRECT TO ENJOY EXCLUSIVE RATES & BENEFITS WITHOUT BOOKING FEES OR HIDDEN COSTS' section, which lists:

- FREE ROOM CUSTOMIZATION: Sie können Ihr Zimmer nach Ihrem Geschmack personalisieren.
- FREE MINIBAR (SOFT DRINK) AND FREE WIFI
- FREE TICINO TICKET: bei Ankunft im Hotel enthalten Sie Ihren Gutschein.
- AND MORE TO BE DISCOVERED...

Mit Benutzerfreundlichkeit zu mehr Buchungen/Verkäufen

5. Verkaufsfördernde Bezeichnung von Angeboten

Kein Gast freut sich auf ein «Doppelzimmer Standard»...

- Bezeichnung der Zimmerkategorien überdenken
- Inklusivleistungen sichtbar machen
- Angebote / Packages auch als Marketinginstrument sehen

Die Wichtigkeit des „Call-to-Action“

CTA = call-to-action

- Sollten auf der Webseite möglichst auffällig als Buttons dargestellt werden
- Werden zur Lenkung vom Besucherverhalten auf der Webseite eingesetzt
- Leiten Web-Besucher von der Inspiration über die Information hin zur Conversion bzw. dem Verkauf

Gezielte Aktivierung der «Klickfreudigkeit» durch ansprechende Teaser anstelle von Standards wie «Weitere Infos», «Mehr lesen» oder «Weiter». Hier einige Beispiele:

Verlinkung auf die Landinpages mit den Angeboten: «**Unsere beliebtesten Angebote**»

Verlinkung auf Tischreservation: «**Online-Tischreservation**»

Verlinkung in Buchungstrecke: «**10% Direktbucher-Rabatt**»

Ihre Fragen ? Meine Antworten...



Ausblick: Digital Fitness Angebote von Heidiland Tourismus

Alle Angebote im Überblick

<https://partner.heidiland.com/news/neu-ab-mai-digital-fitness-news-webinare-workshops.html>

Digital Fitness News vom Mai 2022

<https://partner.heidiland.com/wissen/digital-fitness-news-1.html>

Digital Fitness Webinar am Mittwoch, 8. Juni 2022

Thema: Direktbuchungen mit Meta Search- und Google Ads

<https://partner.heidiland.com/wissen/webinar-direktbuchungen-mit-meta-search-google-ads.html>

Digital Fitness Workshop am Dienstag, 20. September 2022

<https://partner.heidiland.com/wissen/digital-fitness-workshops.html>

Herzlichen Dank für die Aufmerksamkeit!

Bei spezifischen Fragen gebe ich Ihnen gerne Auskunft.



Stammgast

Agentur für digitale Tourismusprojekte

Fabian Weidmann

Bruggerstrasse 37, 5400 Baden

+41 (0)76 388 72 84

fabian@stammgast.ch

www.stammgast.ch



Heidiland Tourismus AG, Valenserstrasse 6, CH-7310 Bad Ragaz, Tel. +41 81 720 08 20

B2B: partner@heidiland.com, partner.heidiland.com

B2C: info@heidiland.com, www.heidiland.com