

10 Tipps für eine erfolgreiche Präsentation Ihres Hüttenobjektes

1. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um die entsprechenden Angaben zu machen.
2. Überlegen Sie sich, was an Ihrem Angebot das Besondere, das Einzigartige ist. Im Freitextfeld haben Sie die Möglichkeit, genau diese Punkte zu beschreiben, um sich von den anderen Anbietern abzuheben.
3. Viele Gäste finden es angenehm, wenn Sie als Vermieter schon einige Hinweise für mögliche Freizeitaktivitäten während des Urlaubes geben.
4. Bleiben Sie ehrlich! Der wichtigste Punkt bei Ihrer Internetpräsentation ist, dass der Gast in seinem Urlaub die von Ihnen gemachten Angaben in der Realität auch so vorfindet. Dies gilt für die gemachten Angaben im Textteil, aber speziell auch für die verwendeten Bilder. Nichts ist ärgerlicher, wenn z.B. die Bilder eine Alleinlage vermuten lassen und in Wirklichkeit, ein paar Meter neben der Hütte eine andere steht.
5. Ein ganz wichtiger Punkt bei der Präsentation ihrer Hütte sind die verwendeten Bilder. Achten Sie hierbei auf eine gute Qualität, eine ausreichende Auflösung und einen perfekten Ausschnitt. Sollten sie keine geeigneten digitalen Bilder haben, fragen Sie einfach einige liebe Gäste, ob diese Ihnen einige Urlaubsbilder zur Verfügung stellen oder geeignete Aufnahmen erstellen. Vermeiden Sie unbedingt schlechte Bilder – im Zweifel lassen Sie die Bilder lieber weg, bis Ihnen geeignete zur Verfügung stehen. Wir haben schon oft erlebt, dass sich Gäste beim Anblick eines Bildes in eine Hütte im wahrsten Sinne verliebt haben. Dies zeigt welche Chancen sich aus perfekten Bildern ergeben.
6. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit bis zu 6 Bilder in Ihr Angebot einzufügen. Das erste Bild sollte die Hütte von außen zeigen, da dieses Bild auch in den Suchergebnissen angezeigt wird. Sollte Ihre Hütte eine tolle Aussicht bieten, fügen Sie ein Bild mit dem Panoramablick hinzu. Vermieten Sie ganzjährig, empfehlen wir Ihnen in jedem Fall ein Sommerbild und ein Winterbild zu präsentieren. Welche Motive Sie bei den anderen Bildern wählen, bleibt Ihnen überlassen. Für viele Gäste sind die sanitären Gegebenheiten ein sehr wichtiger Punkt – auch hier hilft ein aussagekräftiges Bild manche Unklarheit zu beseitigen.
7. Sollten Sie eine eigene Homepage für Ihr Hüttenobjekt besitzen dürfen Sie diese selbstverständlich in Ihrem Angebot verlinken. Aber auch hier gilt: Keine Homepage ist besser als eine schlechte Homepage. Sollte Sie sich unsicher sein ob Ihre Homepage geeignet ist, schauen wir uns diese gerne unverbindlich einmal an. Als Zusatzleistung bieten wir Ihnen auch die professionelle Umgestaltung/Neugestaltung Ihrer Homepage zu attraktiven Preisen an.
8. Erfahrungsgemäß werden in der Weihnachts- und Silvesterwoche sehr viele Hütten nachgefragt. Wir empfehlen Ihnen in diesem Zeitraum höhere Preise zu verlangen. Eine Verdopplung der normalen Preise bereitet bei der Vermarktung unserer Erfahrung nach keine Probleme. Für Hütten im Skigebiet sind durchaus höhere Preise erzielbar. Wir bieten den Nutzern unserer Seiten eine spezielle Suchabfrage für diesen Zeitraum an. Sie haben im Vermieterlogin die Möglichkeit diese beiden Wochen speziell zu bewerben, in dem Sie die Zeiträume mit dem entsprechenden Wochenpreis als frei markieren. Sollten Sie den Zeitraum vermietet haben, einfach die Markierung entfernen.
9. Wir bieten Ihnen die Nutzung eines Belegungsplanes an, welcher im Vermieterlogin entsprechend gepflegt werden kann. Unserer Erfahrung nach ist die Nutzung nicht immer mit Vorteilen verbunden. Sollten Sie mehrere Objekte haben, würden wir die Nutzung des Belegungsplanes nicht empfehlen, da Sie ggf. nach erfolgter Kontaktaufnahme durch den Gast, noch andere Hütten anbieten können. Deshalb kann der Belegungsplan auch ausgeblendet und somit deaktiviert werden.
10. In unserer schnelllebigen, durch Internet und Email geprägten Zeit, ist eine sofortige Reaktion auf die Gästeanfrage ein sehr entscheidender Punkt. An dieser Stelle werden Sie wenig Erfolg haben, wenn Sie Ihre Emails/Faxe nicht täglich beantworten. Sollten Sie dies nicht realisieren können, empfehlen wir eine telefonische Kontaktaufnahme zu bevorzugen. Deshalb bieten wir Ihnen die Möglichkeit, eine bevorzugte Art der Kontaktaufnahme in Ihrem Angebot anzugeben.