

**Booking.com**

# Grundlegende Ratenkategorien

**Ratenkategorien sind das  
Fundament Ihrer Preisstrategie.**

**Booking.com**

# Grundlegende Ratenkategorien – eine Gelegenheit

Jeden Tag besuchen verschiedenste Gäste Booking.com. Durch das Anbieten von sowohl **nicht kostenlos stornierbaren** als auch **kostenlos stornierbaren** Optionen stellen Sie sicher, dass Ihr Angebot alle Arten von Reisenden zu jeder Zeit anspricht.



Unsere Daten zeigen, dass die meisten Reisenden unterschiedliche Ratenkategorien für verschiedene Reisen buchen – passend zu ihren sich ändernden Bedürfnissen oder abhängig davon, wie lange im Voraus sie buchen.



Wenn Sie Gästen die Möglichkeit bieten, mehrere Preise auf Ihrer Unterkunftsseite zu vergleichen, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass sie Ihre Seite verlassen, und sie sind eher bereit, sofort zu buchen.



Partnerunterkünfte, die sowohl eine nicht kostenlos stornierbare als auch eine kostenlos stornierbare Ratenkategorie anbieten, erhalten im Durchschnitt einen höheren Anteil an Buchungen.

# Grundlegende Ratenkategorien – kostenlos stornierbar



## Die Ratenkategorie mit kostenloser Stornierung

- Bietet komplette Flexibilität bis innerhalb der Woche vor der Anreise (bis 5 Tage oder weniger vor Anreise empfohlen)
- Diese Ratenkategorie erzielt die beste Conversion und die höchste Anzahl an Buchungen auf Booking.com
- Hilft bei der Maximierung Ihres Umsatzes

Viele Gäste sind bereit, für die Freiheit der kostenlosen Stornierung und vollständigen Erstattung mehr zu bezahlen. Ihre Reisedaten können sich ändern, und diese Rate bietet ihnen Sicherheit.

# Grundlegende Ratenkategorien – nicht kostenlos stornierbar



## Die Ratenkategorie ohne kostenlose Stornierung

- Die beliebteste Wahl bei Reisenden, die weniger als eine Woche im Voraus buchen
- Erhöht die Sichtbarkeit in den Suchergebnissen durch Ihre attraktiveren Preise
- Sichert Umsatz und reduziert Stornierungen
- Tipp: Sie können nicht kostenlos stornierbare Raten noch attraktiver machen, indem Sie eine kostenlose Datumsänderung anbieten

Gäste, die gerne planen oder in letzter Minute buchen, haben feste Reisedaten und suchen im Rahmen ihres Budgets nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

# Die wichtigsten Vorteile

## Eine solide Grundlage schaffen

Unsere Untersuchungen haben ergeben, dass alle anderen Preisgestaltungsmöglichkeiten, die Sie aktivieren, ohne die Einrichtung von grundlegenden Ratenkategorien weniger effektiv sind.

## Alle Arten von Reisenden ansprechen

Wenn Sie beide grundlegenden Ratenkategorien anbieten, können Sie allen Gästen gerecht werden – denjenigen, die bereit sind, für Flexibilität mehr zu bezahlen, und denjenigen, die sich ihrer Pläne sicher sind und nach dem besten Preis suchen.

## Ihren Anteil an Buchungen sichern

Indem Sie auf die Bedürfnisse aller Reisenden eingehen und auf Ihrer Unterkunftsseite Vergleichspunkte bieten, erhöhen Sie Sichtbarkeit und Umsatz.

**Booking.com**

Genius-Partnerprogramm

**Steigern Sie Ihre  
Sichtbarkeit und  
Buchungen das ganze  
Jahr über mit Genius**

# Bis zu 70% mehr Aufrufe in den Suchergebnissen

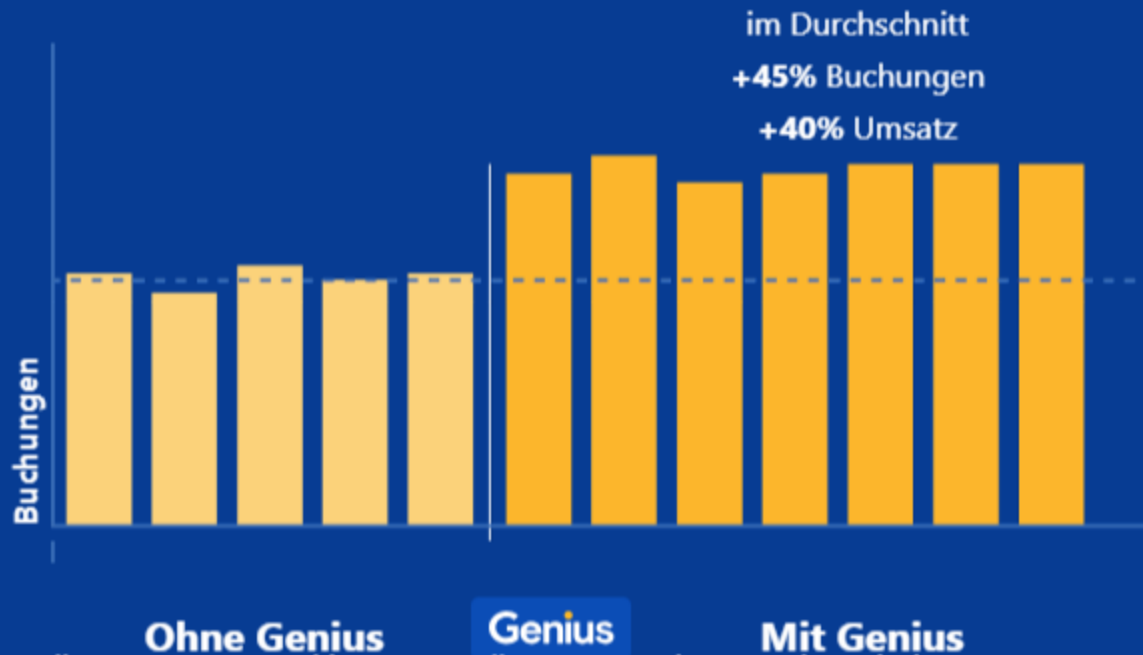


Genius hilft Ihnen, Ihre Sichtbarkeit zu erhöhen, mithilfe von:

- Automatischer Steigerung im Ranking
- Suchfiltern
- Genius-Logo
- Investitionen in Marketingkampagnen von Booking.com



# Steigern Sie den Wachstum Ihres Unternehmens



Quelle: Daten von Booking.com – alle prozentualen Angaben sind

Durchschnittswerte.

Unseren Daten nach verzeichnen Partnerunterkünfte nach der Anmeldung bei Genius durchschnittlich:

- 45% mehr Buchungen
- 40% mehr Umsatz

# Volle Kontrolle mit flexiblen Funktionen, Kundeneinblicken und Ressourcen



## Schützen Sie Ihren wichtigsten Buchungszeitraum

Genius für bis zu 30 Tage pro Jahr aussetzen



## Mehr Verfügbarkeiten hinzufügen

Erhöhen Sie Ihre Sichtbarkeit und Belegung, indem Sie mehr Verfügbarkeiten hinzufügen.



## Beobachten Sie Ihre Performance

Behalten Sie den Überblick über Genius-Informationen wie Umsätze, Ausgaben und Buchungszeitraum.



## Wählen Sie, welche Zielgruppe Sie ansprechen – und wie

Nutzen Sie höhere Rabatte und zusätzliche Vorteile, um eine exklusivere Zielgruppe anzusprechen.

# Lernen Sie Genius-Gäste kennen

**Genius-Gäste** im Vergleich zu anderen Gästen (im Durchschnitt):



Sie geben **15%** mehr aus, wenn sie buchen



Sie buchen bis zu **doppelt so weit im Voraus**



Sie hinterlassen **29% mehr Bewertungen**

**Booking.com**

Genius-Partnerprogramm

# Dynamische Genius- Preise

# Dynamische Genius-Preise

Erhöhen die Belegungsraten noch weiter und erhöhen die Umsätze, indem Rabatte durch den Einsatz von maschinellem Lernen von Booking.com optimiert werden.



## Einsatz von maschinellem Lernen

Der von Ihnen angebotene Rabatt basiert auf den gewonnenen Erkenntnissen aus den Daten und passt sich an Ihre geschäftlichen Anforderungen an, um die Belegung zu maximieren.



## Sorglos

Bieten Sie nur dann Rabatte an, wenn es erforderlich ist, um Ihr Belegungsziel zu erreichen. Sperrdaten können angewendet werden und Sie können sich jederzeit abmelden.



## Geschickte Ausrichtung auf Zielgruppen

Wie bei anderen Rabattoptionen werden höhere Rabatte nur einer kleineren und exklusiveren Zielgruppe angezeigt.

# Dynamische Genius-Preise

Im Durchschnitt verzeichnen Partnerunterkünfte, die dynamische Rabatte anbieten, eine Steigerung von:

- 11% der Gesamtbuchungen
- 5% des Umsatzes
- 5% der Seitenaufrufe

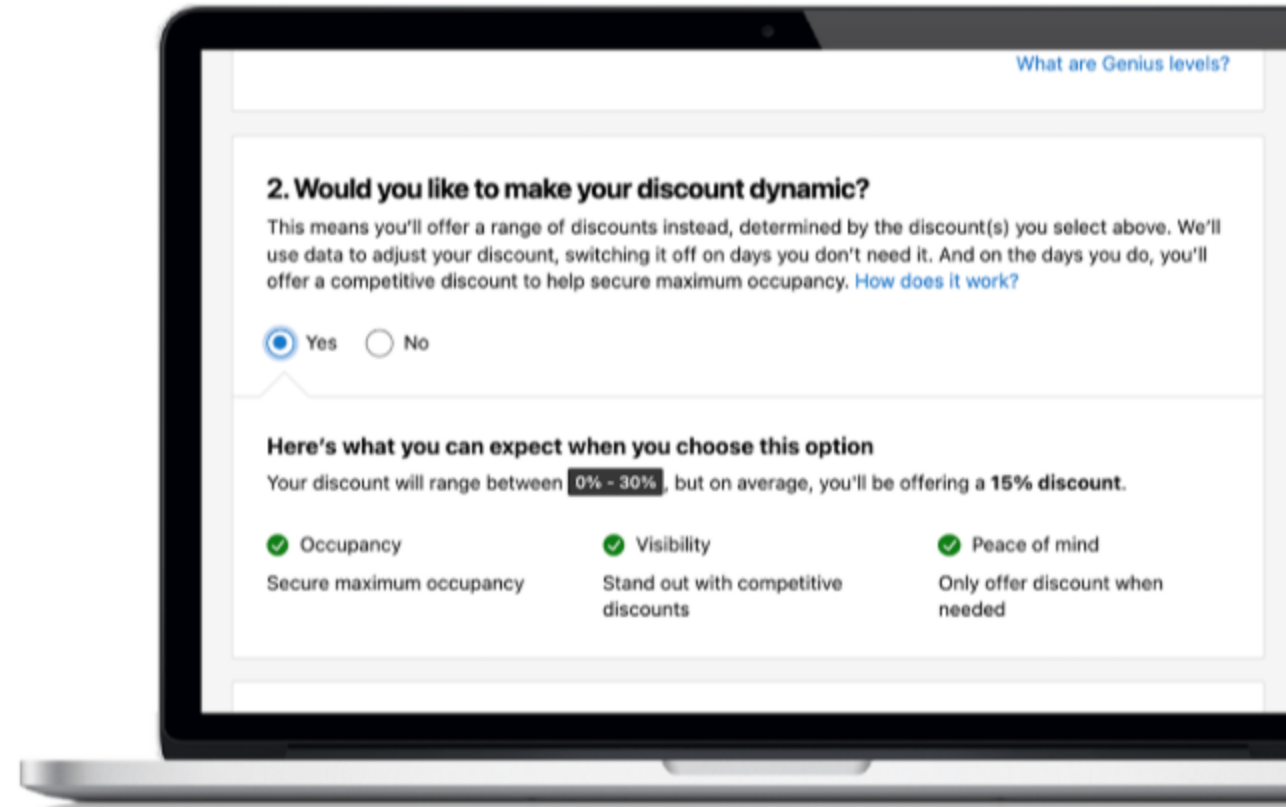
## Genius-Gäste:

Alle Genius-Mitglieder (mit entsprechendem Rabatt)



# Dynamische Genius-Preise: So funktionieren sie

1. Gehen Sie in Ihrem Extranet zum Reiter **Optimierungsmöglichkeiten**, wählen Sie **Genius-Partnerprogramm** und klicken Sie auf **Ihren Rabatt verwalten**.
2. Klicken Sie bei „Möchten Sie Ihren Rabatt dynamisch gestalten?“ auf **Ja**. Die **Rabattspanne** richtet sich nach Ihren aktiven festen Genius-Rabatten.
3. Überprüfen Sie Ihre Einstellungen, indem Sie auf **Vorschau anzeigen** klicken. Klicken Sie auf **Aktivieren** und der dynamische Rabatt wird automatisch auf die Zimmer/Wohneinheiten angewendet, die Genius-Raten anbieten.
4. Sie können auf der Seite „Genius-Rabatt pausieren“

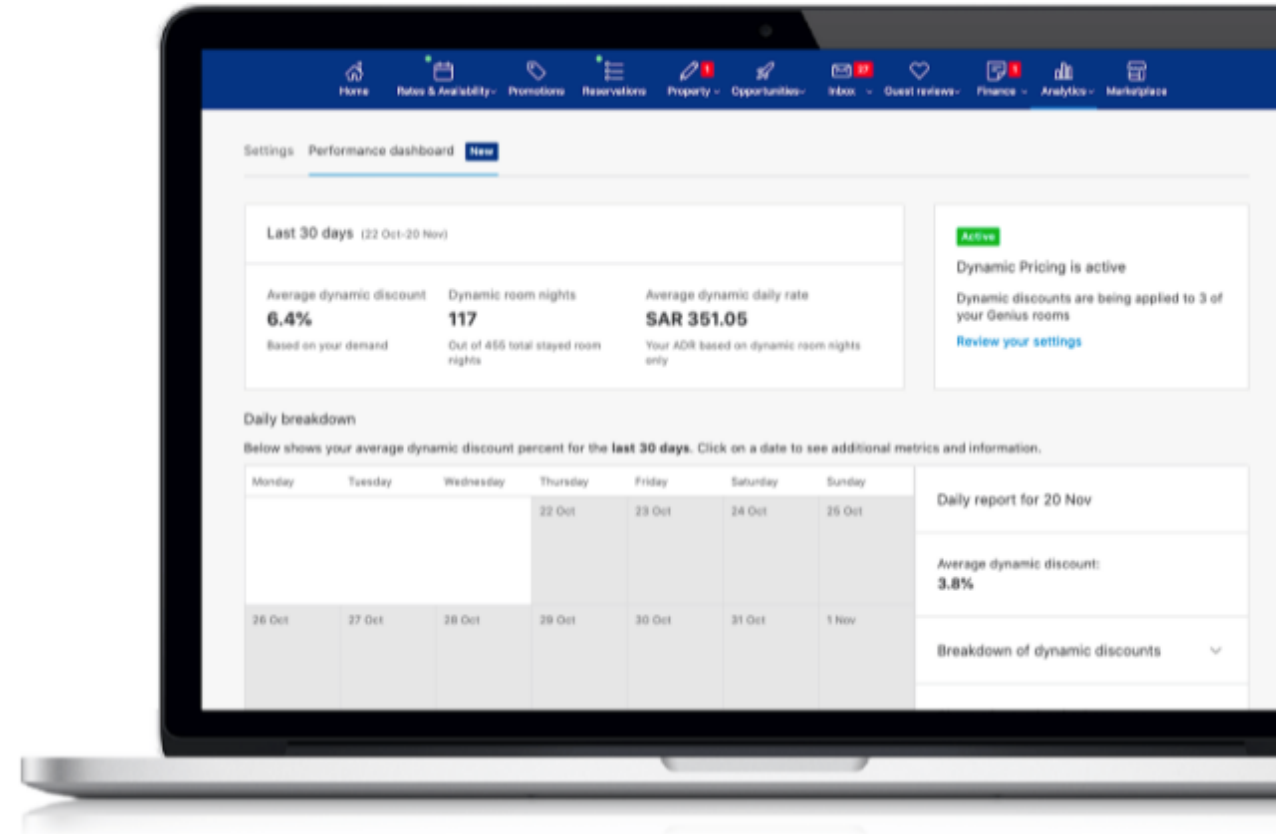


# Dynamische Genius-Preise: So funktionieren sie

Nach der Aktivierung werden die Genius-Rabatte dynamisch angeboten, je nachdem, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Ihre Zimmer/Wohneinheiten verkauft werden.

Wir passen den Rabatt an, um Ihre Belegung zu optimieren. Wenn unsere Daten zeigen, dass Sie Ihr Belegungsziel wahrscheinlich erreichen, entfernen wir den Rabatt sogar ganz.

Sie können über Ihre Genius-Übersicht auf die Performance-Übersicht zugreifen, um die durchschnittlichen gebuchten dynamischen Rabatte und die Gesamtzahl der Buchungen der letzten 30 Tagen zu verfolgen.





**Booking.com**

Zielgruppenspezifische Raten

**Handy-Raten**

# Gründe für das Anbieten von Handy-Raten



Reisende kommen auf unsere Plattform auf der Suche nach günstigen Preisen.

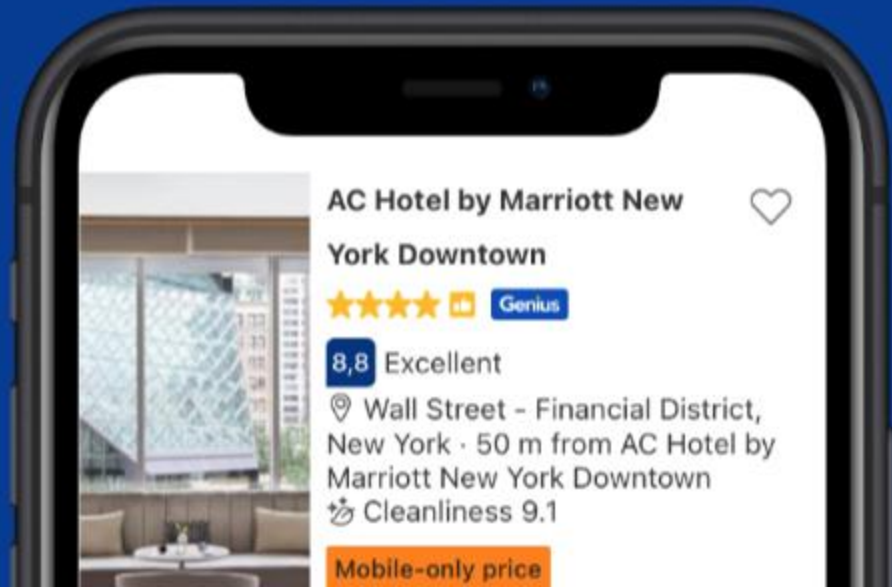


Handy-Raten bieten Rabatte, um Nachfrage aus dem mobilen Reisesegment für Ihre Unterkunft zu gewinnen.



Sie erhalten mehr Buchungen über die App und mobile Browser, steigern Ihre Belegung und sichern sich mehr Einnahmen.

# Sichern Sie sich mit Handy-Raten 30% mehr Buchungen über Mobilgeräte



- 80% der Reisenden nutzen eine mobile App, wenn sie für eine Reise recherchieren
- Partnerunterkünfte erhalten durchschnittlich 30% mehr Buchungen über Handy-Raten.

# Wirtschaftlicher Wert

Direkte Auswirkungen der Einführung von Handy-Raten

- Durchschnittlich 7% Steigerung der Sichtbarkeit
- Durchschnittlich 3% höhere Click-Through-Rate von den Suchergebnissen auf die Unterkunftsseite.
- Durchschnittlich 30% höhere Conversion bei Buchungen über Mobilgeräte.

Quelle: Daten von Booking.com, alle prozentualen Angaben sind Durchschnittswerte.

Weltweite Durchschnittsergebnisse, die wir von Partnerunterkünften sehen

**+3 %**

Click-Through-Rate

**+30 %**

Steigerung der Conversion bei Buchungen über Mobilgeräte

Ihre Statistik verglichen mit Ihrer Vergleichsgruppe

**-38,82 %**

Click-Through

**+31,81 %**

Conversion

# Die wichtigsten Vorteile für Sie

## Steigerung der Buchungen von Mobilgerätenutzern um bis zu 30%

Wenn Sie eine Handy-Rate anbieten, erhöht sich der Traffic von den Suchergebnissen auf Ihrer Unterkunftsseite um bis zu 3%.

Das Ergebnis: Diese Sichtbarkeit bringt den Unterkünften durchschnittlich 30% mehr Buchungen aus den Millionen von Suchanfragen, die täglich über Mobilgeräte erfolgen.

## Ihre Unterkunft wird hervorgehoben

Ihre Unterkunft bekommt in den Suchergebnissen eine besondere Kennzeichnung und Ihre Preise werden durchgestrichen, wodurch mehr Reisende auf Ihre Unterkunftsseite klicken.

Sie profitieren von unseren Marketingbemühungen im Mobilgerätesegment und erhöhen Ihre Sichtbarkeit.

## Verfolgen Sie die Performance und optimieren Sie Ihr Angebot

Einmal aktiviert, können Sie die Performance Ihrer Handy-Rate im Extranet verfolgen.

Nach der Überprüfung der Daten können Sie die Sichtbarkeit Ihrer Handy-Rate mit Anpassungsfunktionen weiter erhöhen oder verringern.

**Booking.com**

Preferred Partner Programm

**Gewinnen Sie die  
Aufmerksamkeit von  
Reisenden und sichern  
Sie sich mehr  
Buchungen als Preferred  
Partner**

# Warum Preferred?

Das Preferred Partner Programm ist ein exklusives Programm, das unseren Top-Partnerunterkünften mehr Sichtbarkeit verschafft.

Nur die Top 30% unserer Partnerunterkünfte sind berechtigt, am Programm teilzunehmen. Mit dem Programm können Sie einen deutlichen Anstieg der Buchungen im Gegenzug für eine Erhöhung der Kommission erwarten.

Weltweite Durchschnittsergebnisse, die wir von Partnerunterkünften sehen

**+65 %**

mehr Seitenaufrufe

**+20 %**

Mehr Buchungen (bis zu)

Ihre Statistik verglichen mit Ihrer Vergleichsgruppe

**-38,82 %**

Anzeige Ihrer Unterkunft in den Suchergebnissen verglichen mit Ihrer Vergleichsgruppe

**-7,68 %**

Ihre durchschnittliche Tagesrate

# Die größten Vorteile

## Durchschnittlich 65% mehr Seitenaufrufe

Erhalten Sie mehr Sichtbarkeit, indem Sie in den Suchergebnissen weiter oben erscheinen, was zu mehr Seitenaufrufen führt.

## Durchschnittlich bis zu 20% mehr Buchungen

- Von mehr Gästen gesehen zu werden, bedeutet, mehr Buchungen zu erhalten.
- Investieren Sie mit einer höheren Kommission in Ihre Performance, ohne jedoch Ihre durchschnittlichen Tagesraten (ADR) zu senken.

## Hervorhebung auf Booking.com

Sie heben Ihre Unterkunft mit einem speziellen gelben Daumen-hoch-Symbol hervor. Es zeigt, dass sowohl Booking.com als auch Ihre früheren Gäste Ihr Preis-Leistungs-Verhältnis, Ihren Service und Ihre Qualität wertschätzen.



# Werden Sie ein Preferred Partner



- Nur für die oberen 30% unserer leistungsstärksten Unterkünfte
- Unterkünfte haben im Durchschnitt 65% mehr Seitenaufrufe und 20% mehr Buchungen

**Booking.com**

Zielgruppenspezifische Raten

**Preise für bestimmte  
Länder**

# Warum lohnen sich Preise für bestimmte Länder?



Reisende kommen auf unsere Plattform auf der Suche nach günstigen Preisen.



Preise für bestimmte Länder bringen durch das Angebot von Rabatten Nachfrage aus bestimmten Märkten oder aus bestimmten Regionen in Ihre Unterkunft.



Sie erhalten mehr Buchungen aus bestimmten Regionen, steigern Ihre Belegung und sichern sich mehr Einnahmen.

# Die größten Vorteile

## Sichern Sie sich Ihren Umsatz

Durch genauere regionsspezifische Preise können Sie Ihre Belegung steigern und sich Ihren Umsatz aus bestimmten Ländern oder Regionen sichern.

## Steigern Sie Buchungen um durchschnittlich 26%

Nutzen Sie die unterschiedlichen Nachfragemuster und Hauptreisezeiten – darunter Ferienzeiten, Feiertage und besondere Ereignisse – in verschiedenen Märkten, um Ihre verfügbaren Zimmer oder Wohneinheiten zu verkaufen und Ihre Belegung ganzjährig zu optimieren.

## Steigern Sie Ihre Sichtbarkeit

Mit einem wettbewerbsfähigen Preis fällt Ihre Unterkunft mehr potenziellen Gästen auf und erhält eine höhere Platzierung in den organischen Suchergebnissen, was besonders in Ländern mit hoher Nachfrage wichtig ist.