

Direktbuchungs-Checkliste für Gastgeber

Mehr Direktbuchungen für Ihr Gasthaus oder Ihre Ferienwohnung in Tirol

Diese Checkliste ist für Gastgeber in Tirol, die mehr Gäste direkt gewinnen und weniger Provision an Plattformen zahlen wollen. Gehen Sie die Punkte in Ruhe durch und haken Sie ab, was bei Ihnen schon passt. Was offen bleibt, ist Ihre To-do-Liste für die nächste Nebensaison.

Fotos und erster Eindruck

- ☐ Lassen Sie Ihre Zimmer bei Tageslicht professionell fotografieren.
Gute Fotos entscheiden, ob ein Gast weiterliest oder weiterklickt.
- ☐ Zeigen Sie alle Bereiche, auch Bad, Küche, Eingang und die Aussicht.
- ☐ Tauschen Sie dunkle Handysfotos überall aus, auch auf Booking.com und Airbnb.
- ☐ Schreiben Sie in zwei, drei Sätzen auf, was Ihr Haus besonders macht, und verwenden Sie das auf der Website und in jedem Profil.

Ihre eigene Website

- ☐ Öffnen Sie Ihre Website am Handy und prüfen Sie, ob alles gut lesbar und tippbar ist.
- ☐ Testen Sie die Ladezeit mit dem kostenlosen Google-Tool PageSpeed Insights.
Lädt die Seite am Handy spürbar langsam, verlieren Sie Gäste, bevor sie ein Foto gesehen haben.
- ☐ Stellen Sie sicher, dass Preise, Telefonnummer und E-Mail-Adresse mit zwei Klicks erreichbar sind.
- ☐ Bauen Sie eine direkte Buchungs- oder Anfragemöglichkeit ein.
Für den Anfang reicht ein einfaches Anfrageformular mit Wunschkdatum.
- ☐ Halten Sie Preise und Saisonzeiten auf der Website aktuell.
- ☐ Prüfen Sie, ob Impressum und Datenschutzerklärung vorhanden und aktuell sind.
Beides ist in Österreich Pflicht, spätestens mit Anfrageformular und Gästeliste.

Bei Google und im Ort gefunden werden

- ☐ Legen Sie ein Google Unternehmensprofil an oder übernehmen Sie den bestehenden Eintrag.
Das ist kostenlos und oft der erste Eindruck noch vor Ihrer Website.
- ☐ Füllen Sie das Profil vollständig aus: Fotos, Kontaktdaten und Link zur eigenen Website.
- ☐ Prüfen Sie, ob Ihr Betrieb auf Google Maps am richtigen Standort und mit korrektem Namen erscheint.
- ☐ Prüfen Sie Ihren Eintrag beim örtlichen Tourismusverband und halten Sie ihn aktuell.

Booking, Airbnb und die richtige Balance

- ☐ Füllen Sie Ihre Profile auf Booking.com und Airbnb vollständig aus, jedes Feld.
- ☐ Verwenden Sie dort dieselben professionellen Fotos wie auf der eigenen Website.
- ☐ Rechnen Sie einmal zusammen, wie viel Provision Sie im letzten Jahr bezahlt haben.
Diese Zahl zeigt Ihnen, was jede Direktbuchung wert ist.
- ☐ Bieten Sie auf der eigenen Website mindestens den gleichen Preis wie auf den Plattformen, gerne einen besseren.
Bestpreisklauseln sind in Österreich seit 2017 verboten. Sie dürfen direkt günstiger sein.
- ☐ Halten Sie Ihre Verfügbarkeiten überall synchron, mit einem Channel-Manager oder zumindest durch sofortiges Sperren der Termine in allen Kalendern.
So vermeiden Sie Doppelbuchungen, wenn eine Direktanfrage und eine Plattformbuchung zusammenfallen.
- ☐ Legen Sie im Zimmer eine Karte mit Ihrer Website auf, damit Plattform-Gäste beim nächsten Mal direkt buchen.

Bewertungen und Gästekommunikation

- ☐ Antworten Sie auf Anfragen möglichst noch am selben Tag.
Schnelle Antworten zählen etwa bei Airbnb auch fürs Ranking.
- ☐ Bitten Sie zufriedene Gäste beim Abschied persönlich um eine Bewertung.
- ☐ Antworten Sie auf jede Bewertung, auch auf die guten. Zwei freundliche Sätze reichen.
- ☐ Legen Sie sich zwei, drei Standardsätze für Antworten auf kritische Bewertungen zurecht.
So bleiben Sie auch bei harter Kritik sachlich, denn künftige Gäste lesen Ihre Antwort mit.

Stammgäste und Partner im Ort

- ☐ Fragen Sie Ihre Gäste, ob Sie ihnen ab und zu ein E-Mail schicken dürfen, und notieren Sie die Zustimmung.
- ☐ Führen Sie eine einfache Gästeliste mit Name, E-Mail und Aufenthalt. Eine Excel-Tabelle genügt.
- ☐ Schreiben Sie Ihren ehemaligen Gästen ein bis zwei Mal im Jahr.
Zum Beispiel vor der Sommer- und der Wintersaison, mit einem konkreten Anlass.
- ☐ Vernetzen Sie sich mit Betrieben im Ort, etwa Skischule, Bergbahn oder dem Wirt. Gegenseitige Empfehlungen kosten nichts.

Wenn Sie bei einzelnen Punkten Unterstützung brauchen, helfen wir von Frankford's IT-Solutions aus Innsbruck gerne weiter, von der Website bis zur Online-Buchung.