



Das Hostel und Hotel Superbude in Hamburg erreicht mit Google Hotelanzeigen eine Conversion-Rate von 13 %

Wäre das Hostel und Hotel Superbude ein Schuh, dann wäre es möglicherweise ein trendiger High-Top-Sneaker. Denn dieses Modell ist besonders beliebt bei den Rucksacktouristen, Familien, Geschäftsreisenden und vielen anderen, die das „unangestrengt flippige“ Hotel in Hamburg besuchen. Wie jedes andere Hotel hat auch die Superbude das Ziel, möglichst jede Nacht ausgebucht zu sein. Aber bei diesem etwas anderen Hotel gibt es eine zusätzliche Herausforderung: Die Superbude bietet Zimmer mit zwei, vier und sogar sechs Betten. Das heißt, die Zielgruppe reicht von Paaren, die ein romantisches Wochenende verbringen wollen, bis hin zu einer schwedischen Großfamilie auf Europareise. Um bei allen diesen unterschiedlichen Kunden den richtigen Ton zu treffen, nutzt die Superbude Google Hotelanzeigen.

Hotelsuche schnell und einfach

„Die meisten Kunden lesen zunächst online Rezensionen über das Hotel und recherchieren dann den günstigsten Preis“, so Jörn Hoppe, Geschäftsführer der Superbude. Über Google Hotelanzeigen finden Reisende die Superbude auf Google.com und Google Maps – und zwar ganz egal, ob sie bei der Suche Desktop-Computer, Tablets oder Mobilgeräte verwenden. Mit einem Klick gelangen die Reisenden zur Website des Hotels. Der Superbude entstehen nur dann Kosten, wenn eine Anzeige das gewünschte Ergebnis erzielt.

Größere Reichweite, effektivere Gebote.

Mithilfe von Google Hotelanzeigen erreicht die Superbude Zielgruppen, die sie sonst nicht ansprechen könnte. „Wir erreichen Nutzer auf allen Geräten, weil Hotelanzeigen auf allen Geräten funktioniert“, sagt Hoppe. „So können wir die Sichtbarkeit des Hotels deutlich erhöhen. Wir sprechen Gäste an, die wir über eine Anzeige in einer Zeitschrift oder Zeitung niemals erreichen würden.“ Ein weiterer Vorteil für die Superbude: Hotelanzeigen bietet die Wahl zwischen einem Preismodell mit Cost-per-Click und einem mit Kommission. „Ich finde es toll, so einfach zwischen CPC und Kommission wechseln zu können. Das passt perfekt zu unserer Vertriebsstrategie“, so Hoppe weiter. „Wenn wir sicher sind, dass unser Gebot die oberste Anzeigenposition erlangt, richten wir ein Budget für die maximalen Kosten ein und nutzen CPC. Andernfalls deaktivieren wir CPC und nutzen das Kommissionsmodell. So können wir, basierend auf unserer aktuellen Auslastung, schnell reagieren. Das ist wirklich großartig.“ Dank dieser Flexibilität erreicht die Superbude Städtereisende, Rucksacktouristen und andere Zielgruppen auf die kostengünstigste Weise. „Da wir keine große Hotelkette sind, fehlen uns die Ressourcen, um all diese Kanäle und Märkte selbst zu verwalten“, erklärt Hoppe. Die Superbude hat die Möglichkeit, mehrere Optionen für Onlineanzeigen gleichzeitig zu verwalten, durch ihren Partner Seekda, einen Metasearch Channel Manager, der für das Hotel dessen Gebote überwacht und optimiert. So benötigt die Superbude lediglich einen Mitarbeiter, um alle Vertriebskanäle zu verwalten und alle unterschiedlichen Märkte zu erreichen.

Die Unternehmen

Das Hostel und Hotel Superbude wurde 2008 eröffnet und gehört zu den Fortune Hotels.

- www.superbude.de
- Hamburg

Seekda ist Anbieter von Lösungen für die Tourismus-Branche und autorisierter Integrationspartner für Hotelanzeigen

- www.seekda.com
- Wien

Das Ziel

- Kosteneffizient online neue Gäste erreichen

Der Ansatz

- Google Hotelanzeigen als Cost-per-Click- oder Kommissionsmodell nutzen
- Über Google.com und Google Maps Kampagnen auf Desktop- und Mobilgeräten ausführen

Die Ergebnisse

- Durchschnittliche Conversion-Rate: 13 %
- Steigerung des ROI um 37 % im Jahresvergleich

„Wir erreichen Nutzer auf allen Geräten, weil Hotelanzeigen auf allen Geräten funktioniert“, sagt Hoppe. „So können wir die Sichtbarkeit des Hotels deutlich erhöhen. Wir sprechen Gäste an, die wir über eine Anzeige in einer Zeitschrift oder Zeitung niemals erreichen würden.“

Jörn Hoppe, Geschäftsführer Superbude

Google Produkt

Mehr Informationen zu Hotelanzeigen finden Sie hier:

<https://google.com/ads/hotels> und hier:

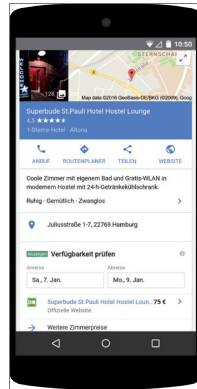
https://www.google.com/ads/hotels/?utm_source=casestudy&utm_campaign=superbude&utm_medium=pdf&utm_content=de

„Ich möchte Besuchern unserer Website zeigen, dass sie in der Superbude etwas ganz Besonderes erwartet. Google Hotelanzeigen hilft uns dabei, diese Botschaft überzubringen. Wir sind einzigartig und Google Hotelanzeigen ist es auch.“

Jörn Hoppe, Geschäftsführer Superbude

Weiterleitung auf die Website

Über Hotelanzeigen gelangen Nutzer direkt auf die Superbude-Website, sodass das Hotel seine individuellen Vorteile präsentieren kann. „Es ist wichtig, dass die Gäste direkt auf unserer Website buchen. So können wir während des Buchungsvorgangs Optionen für besondere Ausstattungselemente oder Upgrades anzeigen. Dies trägt zur Verbesserung des Nettoprofits bei“, so Hoppe. „Noch wichtiger ist mir die Beziehung zum Gast, die dank der vielen coolen und lustigen Funktionen auf unserer Website bereits vor dem eigentlichen Besuch beginnt. Je mehr Gäste über Google Hotelanzeigen zu unserer Website geleitet werden, desto häufiger können wir fragen: „Hallo, wer bist du? Was suchst du genau? Was wünschst du dir? Wie können wir deinen Aufenthalt unvergesslich gestalten?“



Ergebnisse

Dank Google Hotelanzeigen betreten die Superbude jetzt wesentlich mehr High-Top-Sneaker – sowie Stiefel, Pumps und Halbschuhe. „Unsere Hotelanzeigen-Kampagnen erzielen eine durchschnittliche Conversion-Rate von 13 %“, so Hoppe weiter. Mithilfe von Hotelanzeigen kann die Superbude ihr Marketingbudget zudem optimal nutzen – der ROI ist bei den Werbeausgaben im Jahresvergleich um insgesamt 37 % gestiegen. Das Beste daran ist, dass Jörn Hoppe und sein Team dank Hotelanzeigen mehr Reisende auf ihr einzigartiges Hotel aufmerksam machen können. „Ich möchte Besuchern unserer Website zeigen, dass sie in der Superbude etwas ganz Besonderes erwartet. Google Hotelanzeigen hilft uns dabei, diese Botschaft überzubringen. Wir sind einzigartig und Google Hotelanzeigen ist es auch.“