



**Unser Online-
Marketing
Guide für
FeWo-Besitzer**

Inhaltsverzeichnis

KAPITEL 1

Was ist Online-Marketing in der Ferienvermietung?	04
--	-----------

KAPITEL 2

Wieso sollten Sie Online Marketing nutzen?	06
---	-----------

KAPITEL 3

Top 5 Tipps: Mit Online Marketing Buchungen steigern	12
---	-----------

KAPITEL 4

Zusammenfassung	26
------------------------	-----------

Einführung



Jeder Ferienwohnungsbesitzer hat das gleiche Ziel vor Augen: Die Buchungen für die eigenen Wohnungen zu steigern und ein erfolgreiches Vermietungsgeschäft aufzubauen.

Doch die Welt verändert sich stetig und jedes Business, somit auch Ihres, muss sich auf die Veränderungen einstellen, um erfolgreich zu sein. Mit steigenden Kommissionen auf Online Portalen, wird es immer wichtiger eine eigene Website zu haben; mit mehr Kunden, die online nach Ferienwohnungen stöbern, ist es wichtig eine starke Präsenz in der Sozialen Medien zu haben. Doch was genau ist Online Marketing jetzt und wie kann es sinnvoll eingesetzt werden?

In diesem Guide wollen wir auf diese Punkte eingehen und Ihnen einen guten Überblick über die Welt des Online-Marketings verschaffen.. Zuerst, erklären wir im Detail was Online Marketing für Ferienwohnungsanbieter bedeutet und welche Kanäle relevant sein könnten. Im Anschluss, schauen wir uns die Vorteile an und gehen verschiedene Strategien und Kanäle durch, die Ihnen dabei helfen können, Ihre Buchungen zu steigern.

Was ist Online Marketing in der Ferienvermietung?



Online, war damals alles was nicht direkt greifbar war, mittlerweile kann sich jedoch jeder etwas unter Online Werbung vorstellen. Ob es eine Bannerwerbung auf einer Website ist oder man Pop-Up Nachrichten oder Mails bekommt, jeder hatte wahrscheinlich schon Berührungen mit online Werbung.



Das **Online Marketing** ist dabei sehr **vielfältig**. Denn es umfasst alle Strategien oder Methoden die Sie im Internet benutzen, um Ihre Ferienwohnung oder irgendein anderes Produkt zu vermarkten - von Handy bis Computer.

Wenn Sie früher Anzeigen in der lokalen Zeitung geschaltet haben, so können Sie dies heute auch online tun. Statt Flyer gibt es Mails und Kinowerbung wird durch Werbung auf Social Media wie Instagram oder TikTok ersetzt. Ganz allgemein gesagt, gibt es **verschiedene** Online Marketing **Kanäle** und alle zielen darauf ab, Ihr Geschäft zu etablieren und Ihnen neue Buchungsanfragen zu bringen.

Im Folgenden werden wir alle **Begriffe erklären**, die Sie kennen sollten und Ihnen **Methoden zeigen**, die Sie auf jeden Fall für Ihr Ferienwohnungsbusiness nutzen sollten. In dem Sie die verschiedenen Online Marketing Bereiche miteinander kombinieren und ein sogenanntes Cross-Marketing Konzept aufstellen, erreichen Sie höchstwahrscheinlich die besten Ergebnisse.

Genau wie in der traditionellen Werbung oder im Marketing ist es wichtig auszuprobieren, was für Ihre Ferienwohnungen und für Ihre Zielgruppe am besten funktioniert.

Warum sollten Sie Online Marketing nutzen?



Natürlich können Sie die Marketing Angebote von Plattformen wie Booking oder Airbnb nutzen, um Ihre Reichweite zu steigern und neue Buchungen zu generieren, doch das kommt auch mit hohen Gebühren. Wenn Sie sich diese sparen möchten und wenn Sie wiederkehrende Gäste haben wollen, dann sollten Sie sich eine Alternative überlegen.

Eine eigene Website ermöglicht es Ihnen Ihre Buchungen zu steigern, unabhängiger zu sein und Ihr Ferienwohnungs-Vermietungsgeschäft selbst in die Hand zu nehmen. Aber dies wird nicht mit einfach irgendeiner Website gehen. Sie benötigen eine **optisch ansprechende** und optimierte **Website mit allen Features** und Funktionen, die es braucht, um Anfragen, Buchungen und Zahlungen entgegenzunehmen, Reservierungen zu verwalten und natürlich auch alle externen Kanäle zu synchronisieren, damit Ihnen nicht noch mehr Arbeit entsteht. Klingt erstmal kompliziert - ist es aber gar nicht!

Der Weg endet jedoch nicht mit einer schönen Website, Sie werden einiges tun müssen, um auch **Besucher auf diese Seite zu bringen**, hier kommt dann Online Marketing ins Spiel: Internet Traffic (also Besucher) auf die Seite bringen und diese dann zum Kauf überzeugen.



Im Folgenden werden wir uns fünf Gründe anschauen, warum es sich lohnt, Zeit und Geld in Online Marketing zu investieren:



Direkt Buchungen akzeptieren

Einer der wichtigsten Gründe für das Online Marketing in der Ferienwohnungsbranche ist die eigene Website, um Direktbuchungen anzunehmen. So **sparen** Sie sich die **Kosten und Gebühren** für andere Plattformen und auch Ihre Kunden werden sich freuen, wenn sich dies im Endpreis widerspiegelt.

Studien zum Urlaubs- und Buchungsverhalten haben außerdem gezeigt, dass besonders seit Corona eine **direkte Buchung** über eine eigene Website der Buchung über Drittseiten wie Booking.com **bevorzugt** wird. Besonders wiederkehrende Gäste buchen über eigene Websites und suchen nach diesen.

Viele **Website-Anbieter** wie [Lodgify](https://www.lodgify.com), die speziell auf die Vermietungsbranche ausgerichtet sind, bieten schon vorgefertigte Lösungen für Direktbuchungen und Belegungskalender an. Doch auch wenn Sie sich dazu entscheiden Ihre ganz eigene Website zu erstellen, werden Sie eine Vielzahl an **Widgets und Plugins** bei Lodgify beispielsweise finden, um Direktbuchungen trotzdem möglich zu machen.

Ihr Geschäft online etablieren

Heutzutage hat **jedes vertrauenswürdige Unternehmen eine eigene Website**. Wenn Sie online keine Seite für ein Unternehmen finden, dann scheint etwas komisch zu sein oder? Genauso geht es auch Ihren Gästen - wenn Sie eine eigene Seite haben wirkt das direkt viel seriöser und Sie sind schneller auffindbar.

Natürlich können Ihre Gäste Sie über **Buchungsplattformen** wie Airbnb oder HomeAway finden. Aber was passiert, wenn ein potentieller Gast spezifisch nach Ihnen sucht und unter den Google Suchergebnissen nichts außer Seiten Dritter wie Booking.com findet. Es ist **nicht der gleiche Eindruck wie eine hochwertige, eigene Seite** - ein Qualitätsmerkmal.

Wir müssen gar nichts beschönigen: Natürlich lieben Gäste es sich verschiedene Hotels und Wohnungen über Buchungsportale anzuschauen zu stöbern und alles miteinander zu vergleichen. Oftmals werden dann jedoch ausgewählte Objekte bei Google gesucht, um mehr über die Ferienunterkunft herauszufinden.

- Wie sehen die Fotos auf der Website aus?
- Wer sind die Eigentümer?
- Wie sind die Social Media Auftritte z.B. bei Facebook oder Instagram?

So machen sich Ihre Gäste ein Bild von Ihnen, Ihrem Ruf und Ihrer Professionalität. Sehen Sie **Ihre eigene Seite** als **eine Art Visitenkarte** - wenn jemand Interesse an Ihrer Ferienwohnung hat, wollen Sie mögliche Gäste wirklich auf die Seite Dritter schicken und automatisch Provision abgeben? Nein, das ist weder professionell, noch lukrativ.



Ihre Markenbekanntheit steigern

Mit Ihrer eigenen Website haben Sie auch eine gute Grundlage, um Ihre **Marke online präsenter zu machen**.

Wollen Sie, dass viele Sie kennen? Geben Sie sich Mühe und erstellen Sie eine Ferienwohnungsmarke, die niemand so leicht vergisst. Dies geht nicht von heute auf morgen, es wird sich aber auch auszahlen. Eine Marke aufzubauen bedeutet Ihre Kommunikation und Ihren **Auftritt auf allen Kanälen zu vereinheitlichen** und abzustimmen, Ihre Ferienwohnung immer bei Ihrem Markennamen zu nennen und ein gutes Logo und einen überzeugenden visuellen Auftritt für Ihr Unternehmen zu erstellen.

Auf Websites von Buchungsportalen ist Ihr Angebot nur eines von vielen. Mit einem **starken Markenauftritt** (auch online) **heben Sie sich von der Konkurrenz ab**. Und mit der Zeit werden Ihre Gäste Sie dank dieser Marke wiedererkennen und in Ihnen mehr als eine Wohnung sehen. Eine Marke, das ist nicht nur das Objekt an sich, sondern die ganze Erfahrung!

Unabhängigkeit von Portalen

Immer mehr Wohnungsanbieter nutzen Airbnb und es scheint, dass dieser Andrang auch nicht abnehmen wird. Mit einer eigenen Website können Sie die Kontrolle jedoch ein Stück weit zurück gewinnen und sich **von den OTA's unabhängiger machen**. Mit einer eigenen Website schaffen Sie einen neuen Kanal im Marketing Mix, um **neue Gäste anzusprechen**. Dank der eigenen Homepage setzen Sie sich von der Masse ab und erstellen Ihre eigenen Regeln, anstelle sich den vielen und verschiedenen Vorstellungen von den Buchungsportalen zu fügen.

Genießen Sie die Freiheit

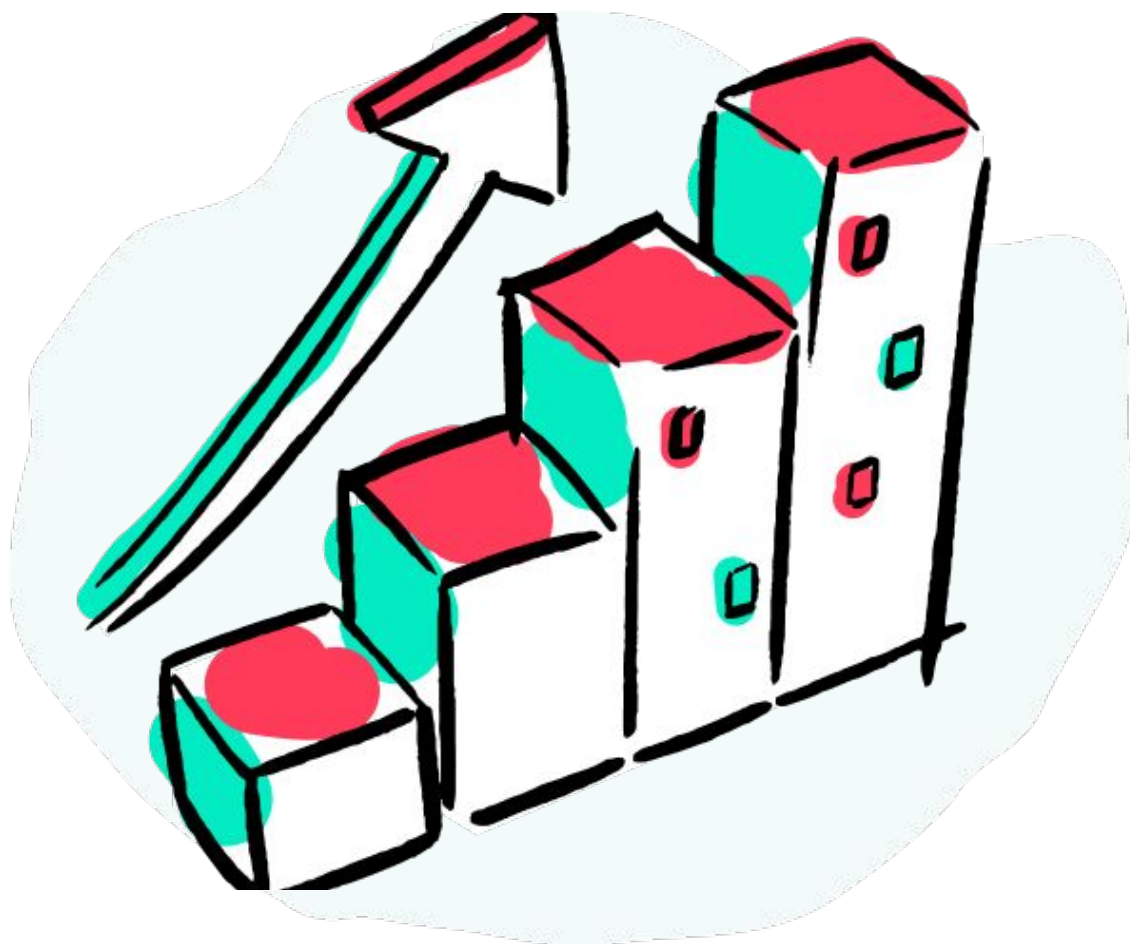
Mit einer eigenen Website haben Sie, wie eben schon erwähnt, mehr Kontrolle. Es liegt 100% in Ihrer Hand, so sind sie nicht nur nicht gebunden an Buchungsportale, sondern frei.

Möchten Sie mehr Fotos hochladen? Los geht's! Soll der Titel auf der Startseite größer sein? Niemand hält Sie auf! Ganz egal, was Sie veröffentlichen möchten, es gibt **keine Einschränkungen**, alles liegt an Ihnen.



OTA's schreiben oftmals vor, wie viele Zeichen Ihr Text haben darf, wie viele Fotos Sie hochladen dürfen und Co. Mit Ihrer **eigenen Seite** haben Sie auch Ihre **eigenen Regeln**. Fügen Sie so viele Reisetipps für die Umgebung, Bewertungen, Rabatte, Blogartikel oder Details über extra Angebote wie einen Fahrradverleih hinzu wie Sie wollen!

Mit Online-Marketing Buchungen steigern



Online Marketing **umfasst** wie wir schon erwähnt hatten **vieles**, somit kann es besonders am Anfang auch **etwas überwältigend** wirken. Doch keine Sorge! Wir geben Ihnen einen Schritt für Schritt Guide wie Sie vorgehen können, um mit Online Marketing Ihre Buchungen zu steigern.

Viele Ferienwohnungsbesitzer wollen schnell loslegen und möglichst alles gleichzeitig. Besonders online ist es jedoch wichtig **gut zu planen** und **gewisse Reihenfolgen zu befolgen**. Bevor Sie Ihre Ferienwohnung beispielsweise online monetär bewerben, sollte diese auch eine eigene Website und Social Media haben.

Worst case: Jemand stößt auf die Werbung Ihrer Ferienunterkunft, klickt und landet auf einer Booking.com Seite oder noch schlimmer sucht etwas später den Namen und findet nichts auf Social Media oder bei Google.

In den heutigen Zeiten - undenkbar

Auf folgende Sachen sollten Sie also auch bereits im Vorhinein achten, bevor Sie bei mit den jeweiligen Maßnahmen ins Detail gehen:

- Seien Sie **auf** denen für Ihre Zielgruppe **relevanten Seiten** vertreten und **auffindbar**
- Bauen Sie sich Ihre Marke auf und achten Sie auf den **Wiedererkennungswert** (gleiche Schrift, gleiches Farbschema und Kommunikationsart- und Weise über alle Kanäle hinweg)
- Eröffnen Sie keine Kanäle und Seiten, wenn Sie diese nicht auch betreuen können und mehr oder weniger **aktiv sind** (eine Seite die 2 Jahre stillsteht, ist schlimmer und wirkt negativer auf Gäste als gar keine)

Damit Sie einen genaueren Einblick kriegen, welches die wichtigen Kanäle und Marketingaktionen sind, die Sie im Kopf behalten sollten, gehen wir jetzt ins Detail mit unseren Top 5 Tipps wie Sie Ihre Buchungen für Ihre Ferienwohnung steigern können.



1. Eine eigene Website erstellen

Mit knapp 5 Milliarden Internetnutzern weltweit ist es wohl keine große Überraschung, dass das **Erstellen der eigenen Website der erste Schritt** zum erfolgreichen Online-Marketing ist. Die eigene Seite ist das stärkste Marketing Instrument, das Sie im Internet haben und **der Kanal, der Ihnen** im Endeffekt auch tatsächlich die **Buchungen verschafft**.

Sie benötigen keinen Abschluss in Informatik, um eine eigene Homepage zu erstellen. Es gibt viele vorgefertigte Websites und bereits erstellte Vorlagen, die Sie für Ihr eigenes Unternehmen anpassen können. Stellen Sie nur sicher, dass der von Ihnen ausgewählte Anbieter **alle Funktionen** hat, die Sie **für die Buchungsabwicklung** benötigen und dass die Seite und das **Design zeitgemäß** sind. Ihre Seite sollte außerdem mobile optimiert sein (sich an Handys anpassen können), intuitiv und schnell sein, damit Ihre Kunden Ihre Website für gut befinden.

Mit so vielen verschiedenen Buchungsplattformen und immer steigenden Gebühren sowohl für Sie als auch für Ihre Gäste, tun Sie sich einen großen Gefallen damit Ihre eigene Seite zu erstellen. Sie **sparen** sich lästige **Provisionsgebühren** und Ihre Gäste erhalten das beste Angebot. Mit einer eigenen Website machen Sie sich von Buchungsportalen wie Booking.com unabhängig und online leichter auffindbar.

Wie gehen Sie vor?

Sollten Sie noch keine eigene Website oder eine sehr veraltete haben, dann ist es jetzt Zeit eine **Website** für Ihr Ferienwohnungsbusiness zu **erstellen**. Wir empfehlen Ihnen einen Website Anbieter wie Lodgify zu nutzen, der auf Ferienwohnungen spezialisiert ist, um sich keine unnötige extra Arbeit zu machen und sicher sein zu können, dass alle FeWo spezifischen Funktionen enthalten sind.

Mit einem Website Baukasten können Sie ohne Vorkenntnisse leicht eine Website erstellen, selbst Änderungen vornehmen und sofort Direktbuchungen empfangen.

Achten Sie darauf, dass Ihre Website Sie widerspiegelt - der Name Ihres Business sollte präsent sein, die Farben zu Ihrer Marke passen und am besten verlinken Sie sobald Sie andere Kanäle haben zu diesen auf Ihrer Website. Heben Sie auf Ihrer Website heraus was Ihre Unterkunft besonders macht und achten Sie auf ein ansprechendes, modernes Design.



2. Nutzen Sie Social Media

Besonders in den letzten Jahren hat Social Media einen unglaublichen Sprung gemacht und ist auch zu einem **nicht wegdenkbarem Werkzeug** für Unternehmen geworden. Kanäle wie **Facebook, Youtube, Pinterest, Instagram und TikTok** sind das Medium geworden, mit dem man Gäste in Ihrer Freizeit erreichen kann. Und das wohl beste? Wenn die Werbung unterhaltsam oder interessant ist, konsumieren Sie Nutzer **freiwillig** und für Sie vollkommen **kostenlos**. Besonders in der Ferienwohnungsbranche haben Sie hier Glück, denn meistens träumen Nutzer schon vom nächsten Urlaub und konsumieren dementsprechend gerne Inhalte zum Thema Reisen.

Ob für Nachrichten, für **Markenbekanntheit** oder direkte Buchungen, Social Media ist mittlerweile ein Muss für Ihr Business und sollte eindeutig in Ihren Marketing-Mix mit aufgenommen werden. Das schöne: jegliches Marketing auf Social Media ist komplett kostenlos möglich und von diesem Angebot sollten Sie vorerst auch Gebrauch machen. Nehmen Sie sich erstmal Zeit und bauen Sie sich auf den wichtigen Kanälen eine Präsenz auf.

Wie gehen Sie vor?

Wichtig für Social Media ist, dass Sie die **richtigen Leute mit den Inhalten erreichen, die diese sehen wollen**. Demnach müssen Sie bevor Sie wild anfangen überall irgendetwas hochzuladen sich einmal ins Gedächtnis rufen, wer Ihre Zielgruppe eigentlich ist.

- Gäste von 14-29 Jahren nutzen in der Regel eher Kanäle wie Instagram und TikTok
- Ab 30 nimmt die Beliebtheit von TikTok ab und die Nutzung fokussiert sich bei wachsendem Alter mehr und mehr auf Facebook oder Twitter.

Besonders für die Reisebranche ist **Instagram** ein **sehr gutes Werkzeug** und durchweg durch alle Zielgruppen eine Plattform mit der Sie viel erreichen. Wenn Sie also erst einmal mit Social Media starten wollen, wäre dies die Plattform mit der Sie anfangen sollten. **Danach** können Sie dann gerne auf **Facebook** und **TikTok** je nach Präferenz und Ressourcen Ihre Präsenz auf Social Media ausbauen.

Achten Sie auf **ansprechende Bilder** und verlinken Sie Ihre Website in Ihrer Biografie. Behalten Sie außerdem Ihre Markenidentität im Auge und bleiben Sie bei Ihren Farben und Ihrer Kommunikationsart. Damit Bilder interessant sind, Sie aber dennoch für Sie werben können Sie auf jedem Post unten, klein, an der gleichen Position ihr Logo einblenden.

Ein weiterer Tipp: Auf Instagram funktionieren Testimonials sehr gut. Wenn Sie Gäste dazu kriegen auf Instagram über Sie zu berichten oder Sie auf Instagram zu verlinken ist das schon die halbe Miete.



3. Mit Gästen in Kontakt bleiben

Viele Gastgeber machen den Fehler nur bis zum Check-out zu denken. Doch wenn Sie zufriedene Gäste oder gar Stammgäste wollen, sollte die Beziehung nicht nur vom Betreten der Unterkunft bis zum Zuziehen der Haustür gehen. Ihre ehemaligen Gäste sind mit die beste Zielgruppe für Ihr Marketing. Wer könnte Sie besser **weiterempfehlen**, als jemand, der schon in Ihrer Ferienwohnung war?

Email Marketing ist ein sehr starkes Hilfsmittel und ist vergleichsweise preiswert, denn es kann Ihnen für wenig Aufwand viele Buchungen und somit Umsatz generieren. Und das beste daran ist - es geht so einfach. Sie können Ihre Emails ohne große Umstände mit PMS automatisieren und dann **auf Ihre Gäste anpassen** und personalisieren. Sie können herausstreichen, was dem Gast so an Ihrem Haus gefallen hat und ihn oder sie z.B. zum Geburtstag gratulieren und so eine gute Beziehung aufbauen und präsent bei Ihren ehemaligen Gästen im Kopf bleiben.

Beim Email Marketing geht es allerdings nicht nur um ehemalige Gäste, Sie können auch neue potentielle Gäste ansprechen und überzeugen.

Wie gehen Sie vor?

Machen Sie sich mit der Email Marketing Welt bekannt und schauen Sie was für **Newsletter andere Unternehmen** und Ferienwohnungen verschicken. Sie können sich dann ein Bild machen und wieder einmal über die **Tonalität** nachdenken, sodass diese in der Mail auch wieder zu Ihrer Marke passt. Um anzufangen, professionell Rundmails zu verschicken, müssen Sie zuerst eine **Datenbasis aufbauen**. Fangen Sie also damit an sich Ihre ehemaligen Gäste und Kontakte möglicherweise zukünftiger Gäste (wie z.B. Buchungsanfragen) anzuschauen und tragen Sie alle Kontakte zusammen. Trennen Sie hierbei ehemalige und potentielle Gäste, da diese anders angesprochen werden sollten.

Sollte Ihre Webseite keinen zentralen Ort zur **Datenspeicherung** bereithalten, können Sie es immer über externe, dritte Serviceanbieter einkaufen. Bevor Sie die ersten Emails verschicken, machen Sie sich klar, was Sie sagen wollen. Was ist Ihre Nachricht? Was ist das wertvollste an Ihrer FeWo? Woran möchten Sie ehemalige Gäste erinnern?



Haben Sie eventuell Neuigkeiten oder ein besonderes Preisangebot anbieten oder planen Sie Ihren Gästen einfach zu gratulieren? Halten Für erfolgreiches Email Marketing ist ein Programm wie beispielsweise Hubspot nützlich. Hier können Sie den **Erfolg messen** und sehen wie oft Emails geöffnet wurden, wer Ihre Website besucht hat und und und.. Das Gute am Email Marketing ist, dass es sehr einfach messbar und nachvollziehbar ist.



4. Einen Blog schreiben

Obwohl der Fokus Ihrer Website natürlich auf Ihrer Ferienwohnung selbst liegen soll, würden wir Ihnen ans Herz legen, wenn Sie die Zeit dazu aufbringen können, einen Blog zu schreiben. Denn ein Blog ist eines der einfachsten Mittel **mehr Besucher auf Ihre Seite zu bringen**. Wenn jemand dann bei Google nach beispielsweise Sehenswürdigkeiten in der Stadt Ihrer Ferienwohnung sucht und Sie einen **Blogpost** mit der perfekten Antwort haben, dann werden Sie bei Google höher angezeigt: und das auch noch für relevante Personen.

Außerdem steigern Sie **mit relevanten Informationen** auch den Wert Ihrer Ferienwohnung für Ihre Gäste und zeigen, dass Sie ein Experte und vertrauenswürdig sind. Das nennen wir Content Marketing und es hat das Ziel, wie alles im Marketing, mögliche Kunden auf Ihre Webseite zu bringen und Ihre Buchungen zu steigern.

Mit etwas Recherche lässt sich ein Blogartikel relativ schnell und auch noch kostenfrei schreiben. Die **Reichweite**, die Sie hierfür bestenfalls erhalten gleicht die Arbeit auf jeden Fall aus.

Wie gehen Sie vor?

Wenn Sie bereits eine Website haben und der Anbieter es zulässt, dass Sie hier ebenfalls einen Blog integrieren können, nutzen Sie dies. Andernfalls können Sie auch auf verschiedenen **Blog Plattformen** ein Profil erstellen und hier auf Ihre Kanäle verlinken. Sollte Ihre Website Ihnen nicht die Möglichkeit eines Blogs bieten, können Sie dann auch diesen Blog in Ihre Webseite integrieren. Von diesen Plattformen gibt es unzählige wie zum Beispiel **Wordpress** oder **Medium**, also sollten Sie sich ein wenig Zeit nehmen und herausfinden, welche am besten zu Ihnen passt.

Wenn Sie den Blog erstellt haben, können Sie mit dem Schreiben beginnen. Fangen Sie mit einem **‘brainstorming’** an und schreiben Sie alle Themen zusammen, die Sie für relevant erachten. Was werden Sie häufig von Ihren Kunden gefragt? Was würden Sie gerne über eine FeWo oder eine **Region** erfahren? Überlegen Sie sich, welche **Themen** potentielle Gäste interessieren. Mögliche Themen wären zum Beispiel:

- “Die 10 besten Steakhäuser in der Nähe von San Francisco”
- “5 tolle Orte, um den Sonnenuntergang in Madrid zu sehen”
- “Unsere 7 liebsten Pizzerias in Rom”

Nutzen Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen und teilen Sie es mit online Lesern. Durch relevante Blogartikel verbessern Sie Ihre Position im **Google Suchranking** (wo wir gleich noch zu kommen) und gelten Sie als vertrauenswürdiger Guide.

Das Ziel Ihres Blogs sollte es sein den **Traffic**, der auf Ihre Webseite kommt, zu **steigern** - ob die Besucher daran interessiert sind, eine Übernachtung zu buchen ist erst einmal zweitrangig.



5. SEO und SEA für Ihre Website

Wie wir eben erwähnt haben sollte das **erstrangige Ziel** sein **Besucher auf Ihre Website zu bringen**, die Buchungen kommen dann ganz von alleine. Doch wie kommen Besucher eigentlich auf Ihre Seite? Sicherlich werden ein ganz paar vielleicht durch Visitenkarten oder ähnliches die direkte URL Ihrer Website haben. Doch mehr als 90% werden nach Ihrer Website oder Ihrer Ferienwohnung **online** erstmal **suchen** - oder auch googlen.

Damit Ihre Website jedoch auch gut gefunden wird, muss sie hoch positioniert sein in den **Google Suchergebnissen**. Für das Online Marketing ist dies besonders wichtig, denn wenn keine Gäste Ihre Website finden, bringt Ihnen diese auch nicht viel.

Für ein höheres Ranking auf Google gibt es zwei Herangehensweisen: Die sogenannte **Search Engine Optimization (SEO)** und die Hervorhebung durch **Search Engine Advertising (SEA)**.

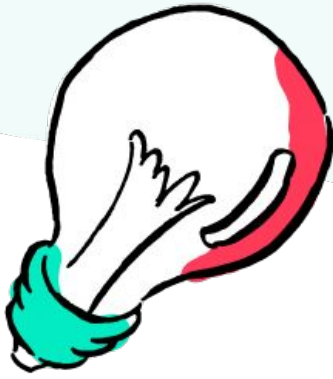
SEO - Kostenlose Optimierungen

Bei SEO geht es darum die eigene **Seite** so zu **optimieren**, dass Google sie als besonders relevant anerkennt und die Website somit besonders hoch rankt . Das heißt , dass sie unter den ersten Suchergebnissen erscheint für relevante Suchanfragen - sogenannte **Keywords**. Sie passen die Inhalte auf Ihrer Seite also leicht an, damit sie Google zusagen und Ihre **Website** im Gegenzug **leichter gefunden** werden kann.

SEA - Bezahlte Platzierungen



SEA bedeutet zwar **weniger Arbeit** als SEO, jedoch sehr viel **mehr Geld**. Beim Search Engine Advertising geht es nämlich tatsächlich um **geschaltete Werbung**, und zwar **in den Google Ergebnissen**. Vielleicht haben Sie schon ab und zu beim Googlen ein “Gesponsert” unter den ersten Ergebnissen gesehen wie oben. Dies wird angezeigt, wenn Unternehmen bezahlen, um über den normalen, organischen Ergebnissen zu ranken.



Wie gehen Sie vor?

Um Ihre Webseite zu optimieren und an erster Stelle in den Suchergebnisse erscheinen zu lassen, ist der leichteste *Quick Win* den **Namen Ihrer Ferienwohnung an den richtigen Stellen zu erwähnen**, sodass Google weiß, worum es auf Ihrer Seite geht und die Verbindung zwischen Suchanfrage und Ihrer Webseite erstellen kann.

Fügen Sie Ihren Markennamen an folgenden Stellen auf jeden Fall ein:

- In der URL / dem Domainnamen Ihrer Webseite
- Im Titel Ihrer Seite und allen Headern
- In Ihrem Logo
- In den Alt Attributen der Fotos auf Ihrer Seite
- Im Meta Titel und der Meta Beschreibung

Wenn Sie noch etwas weiter in das Thema einsteigen wollen, können Sie etwas mit den Suchanfragen spielen. Online gibt es viele kostenlose Tools, die Ihnen die **Suchvolumen** anzeigen für bestimmte Begriffe. Wenn Sie beispielsweise eine Ferienwohnung in Hamburg haben könnten **Keywords** wie “Ferienwohnung am Hafen” “Ferienwohnung Hamburg Elbe” oder ähnliche relevant für Sie sein.

Wenn Sie Keywords mit hohem Suchvolumen gefunden haben, die zu Ihnen passen, können Sie Ihre **Website** in dem Sinne **ausbauen** und diese Eigenschaft Ihrer Ferienwohnung stärker hervorheben.

Wie gehen Sie vor?

SEA kann ein sehr starkes Hilfsmittel sein, aber es ist sicher nicht der einfachste Online Marketing Kanal. Sehen Sie es also **nicht** als **Must-Have, sondern eher** als **Extra** an. Sollten Sie sich an PPC Werbung heranwagen wollen, so sollten Sie sich zuerst mit Google Adwords vertraut machen.

Sie bieten auf ein bestimmtes Suchwort und wenn dieses gesucht wird, wird automatisch Ihre kleine Werbeanzeige geschaltet. Sobald die Anzeige angeklickt wird, bezahlen Sie dafür. Das bedeutet auch, dass Sie nur dann zahlen, wenn jemand auf Ihre Seite kommt. Im Englischen heißt die Bezahlung deswegen Pay per Click (PPC).

Google Adwords ist Googles Werbepattform über die Sie Keywords 'einkaufen' und Ihre Werbeanzeigen schalten können. Google Adwords (Keyword Planner) hilft Ihnen auch dabei, die für Sie wichtigsten Keywords zu identifizieren und zu definieren. Sie könnten zum Beispiel mit Ihrem Markennamen und dem Standort Ihrer Ferienwohnung beginnen.

PPC Werbung ist der **schnellste Weg Ihre Webseite** ganz **oben** in den Suchresultaten **zu positionieren**. So bringen Sie schnell viel Traffic auf Ihre Webseite. Wenn Sie Werbung schalten wollen, sich aber nicht alleine heran trauen, können Sie immer Unterstützung bei einem professionellen Freelancer suchen und online stehen auch viele Infomaterialien bereit.



Zusammenfassung



Wenn Sie eins in Erinnerung behalten sollten, ist es dass das Online Marketing momentan mindestens genauso wichtig ist wie klassisches Marketing. Eine Website ist unabdingbar, wenn Sie Erfolg mit Ihrem Ferienwohnungsbusiness haben wollen.

Und obwohl das Erstellen einer eigenen **Homepage** erst der erste Schritt ist, ist es ohne Zweifel der **wichtigste**, um Ihr Ferienwohnungsbusiness online zu etablieren. Es braucht allerdings Zeit, also seien Sie geduldig mit Ihren Bemühungen und mit sich selber.

Zum Anschluss möchten wir noch hinzufügen: Trauen Sie sich und fangen Sie an, Online Marketing für Ihr Geschäft zu nutzen. Es mag zu Anfang überwältigend klingen, doch bald werden Sie merken, dass es viel einfacher als gedacht ist. Sie benötigen **keine langjährige Erfahrung**, um den Stein ins Rollen zu bringen. Mit einem kleinen Zeitaufwand können Sie großartige Ergebnisse erzielen.



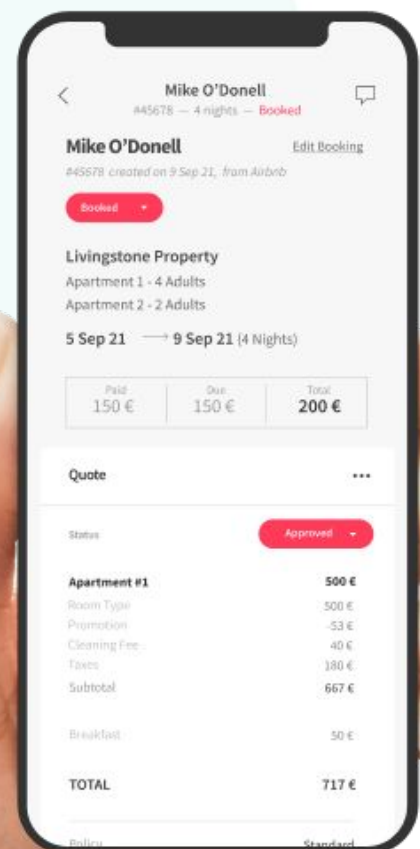
Wir hoffen, dass dieser Guide Ihnen dabei geholfen hat, die wichtigsten Bestandteile des Online Marketing zu verstehen und selbst zu sehen, wie wichtig es ist, eine eigene Homepage zu haben. Wir hoffen, dass Ihnen beim Lesen schon die ersten Ideen gekommen sind, wie Sie **Gebrauch von den verschiedenen Kanälen** wie SEO, SEA, Instagram oder Email Marketing **machen können**. Und sollten Sie weitere Informationen suchen, so besuchen Sie doch unseren [Blog!](#)

Bereit Ihre Buchungen zu steigern?

Melden Sie sich für unsere kostenlose Testversion an und erstellen Sie Ihre Website für Ferienwohnungen, um noch heute Sofortbuchungen zu erhalten!

Los geht's

Keine Einrichtungsgebühren, keine Kreditkartendaten, keine Verpflichtung, keine technischen Kenntnisse erforderlich.





LODGIFY