

THEMA HOTELS FÜR GESCHÄFTSREISENDE: SIE RECHERCHIEREN – EGENCIA BIETET

- Wie Daten Hoteliers dabei helfen können, um für Geschäftsreisende attraktiv zu sein
- Hintergrund und Einblicke von Egencia – gerne Interview mit Hotel-Experten
- Statistiken/Erkenntnisse zum Thema

Überblick:

Geschäftsreisende gehen dorthin, wo ihre Arbeit sie hinführt, aber ihre Wahl der Unterkunft wird von persönlichen Präferenzen bestimmt – auch im Rahmen ihrer Reiserichtlinien. Laut der 4. „Business Travel and Technology“-Studie von Egencia, dem Geschäftsreiseprozessspezialisten der Expedia-Gruppe, sind Geschäftsreisenden weltweit Preis und Lage eines Hotels wichtiger als Treuepunkte. Tatsächlich zeigt die Studie, dass einer der Hauptgründe wieso Geschäftsreisende außerhalb der Unternehmensrichtlinien buchen, ist, dass sie kein Hotel finden, das in der Nähe ihres Zielorts liegt und gleichzeitig den Budget-Richtlinien entspricht.

Was das für Hotels heißt:

Für Hotels bedeutet dies, dass sie ihr Angebot entsprechend aufstellen sollten, um für Geschäftsreisende attraktiv zu sein. Treuepunkte können sie als eine wichtige sekundäre Methode nutzen, um nicht nur Touristen anzuziehen.

Aber wie erhalten Hoteliers die Statistiken, was genau für Geschäftsreisende relevant ist? Durch die Zusammenarbeit mit einem Geschäftsreisemanagement-Partner können Hoteliers Informationen zu Buchungsmustern, Destinations- oder Hotelpräferenzen gewinnen und dieses Wissen dann in ihr Kundenangebot einfließen lassen. Das erhöht die Chance, in den Suchergebnissen der Kunden besser platziert zu werden.

Mögliche Interviewpartner:

- Kevin Mauffrey, Director, EMEA Hotel Supply bei Egencia

Weiterführende Informationen:

- Egencia als Arbeitgeber: <https://www.egencia.com/public/de/ueber-egencia/karriere/>

Medienkontakt

Carolin Campe, noble kommunikation, ccampe@noblekom.de, +49 6102 36660