

Hotelpartner werden

Mehr Gäste. Mehr Umsatz. Mehr Gewinn.

Ihr Weg zu uns!

Mehr Gäste ohne Mehraufwand.

Effektive Vermarktung ohne Aufwand

Das Portal ist leicht zu handhaben: Mittels Zugangsdaten erhalten Sie das „Werkzeug“ zur Vermarktung Ihres Hauses. **Damit agieren Sie selbstständig!** Eine detailgenaue Eingabe von Hotelbeschreibungen, Bildern, Angeboten, Zusatzleistungen, Sperrtagen, Stornofristen und Raten ist möglich. Angebote können schnell, flexibel und unkompliziert den aktuellen Bedürfnissen angepasst werden.

Flexibilität und Top-Aktualität

Die Präsentation Ihres Hotels können Sie jederzeit selbst bearbeiten – ein entscheidendes Plus an Aktualität und Flexibilität. Sie bestimmen jederzeit, wie viele Zimmer Sie zu welchem Preis verkaufen möchten. Feste Zimmerkontingente sind nicht bereitzustellen.

Moderne Technik für mehr Komfort

Wird eines Ihrer Arrangements gebucht, erhalten Sie automatisiert per **Schnittstelle** eine Bestätigung. Alle Buchungen sind zusätzlich über den Online-Zugang abrufbar. Ein eigenes Buchungssystem ist nicht erforderlich. **Channelmanager** Schnittstellen sind zu den gängigen Systemen vorhanden.



Faire Preise und transparente Abrechnung

Der Ablauf ist denkbar einfach und ohne jegliches Risiko: **Gäste zahlen** im Regelfall **bei Ihnen im Hotel**. Aufschläge auf die von Ihnen angegebenen Preise werden nicht erhoben. Die Provision fällt erst nach Abreise für den tatsächlich realisierten Gesamtumsatz an. Im Klartext bedeutet das für Sie: Sie zahlen nur, wenn Sie eine erfolgreich realisierte Buchung erhalten haben - sonst nicht!

Sichtbarkeit erzielen

Die Reihenfolge der Suchergebnisse wird mittels Suchalgorithmus ermittelt. Bewertungen, Suchhäufigkeit und Klickraten nehmen ebenso Einfluss, wie das gewählte Preismodell. Ein höheres **Ranking** garantiert höhere Aufmerksamkeit und führt zu **mehr Buchungen**. Angebote im Basis Modell stehen im unteren Drittel, derer von Premium Partnern im oberen Drittel. **PremiumFLEX** Ergebnistreffer sind an den TOP Positionen zu finden.

Optionale Sperrdatenpflege

Sie entscheiden, ob Sie Ihr Hotel zur direkten Buchbarkeit freigeben oder Angebote ausschließlich **„auf Anfrage“** verfügbar sind. Unsere Kundenberater erkundigen sich in dem Fall nach freien Kapazitäten. Eine Steigerung der Buchungszahlen erreichen Sie über direkte Buchbarkeit mittels aktueller Sperrdatenpflege, gleich ob manuell oder über einen Channelmanager. Die **Statistik-Funktion** kann Sie bei der Entscheidungsfindung unterstützen.

Mit Zusatzoptionen Vermarktungschancen erhöhen!

Nutzen Sie die verschiedenen **kostenlosen Zusatzoptionen** zur Platzierung Ihrer Angebote im Sichtfeld des Kunden. Kalenderwoche anklicken, Angebot aussuchen und weitere Gäste gewinnen. Kleine Optimierungen wirken oft Wunder. Damit verbessern Sie Ihre Vermarktungschancen Ihrer Angebote um ein Vielfaches.

Und so einfach läuft das Anmeldeverfahren

Sie möchten die Gelegenheit nutzen, Ihre Arrangements erfolgreich zusätzlich zu vermarkten? Werden Sie unser Partner! Füllen Sie das **Online-Anmeldeformular** zum Partnervertrag aus oder senden Sie eine Print-Version unterschrieben zurück. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen neue Gäste zu gewinnen.

Wie Sie sich im Portal anmelden!

Verwoehnwochenende.de bietet den entscheidenden Vorteil, ohne Mehraufwand neue Gäste zu gewinnen. Lassen Sie sich von den Möglichkeiten und einer angenehmen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit überraschen! Und so einfach läuft das Anmeldeverfahren:



Leere Hotelbetten? Nicht mit uns!

Mehr Gäste. Mehr Umsatz. Mehr Gewinn.

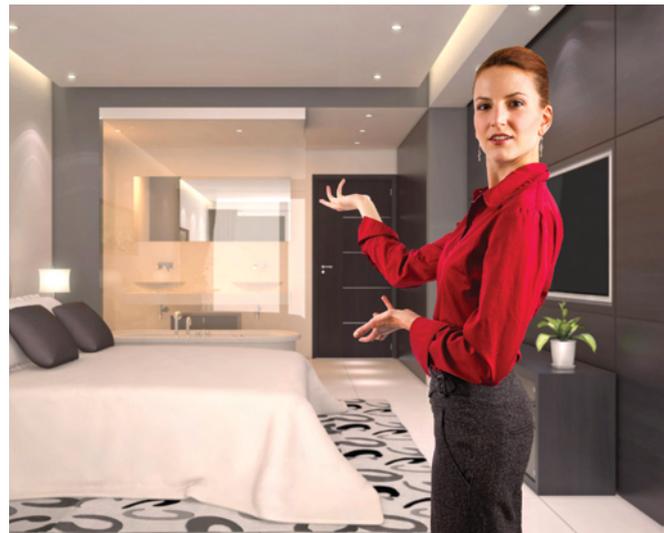
Unser Ziel ist es Ihren Ertrag zu erhöhen!

Seit dem Jahr 2001 ist **Verwoehnwochenende.de** eines der führenden Portale für Kurzreisen im Internet. Die Vermittlung von **Kurzurlaub-Pauschalen** im **Wellness** und **Romantik** Segment sind Kernbereich. Weitere Reisetemen wie **Städtetrips**, Wein & Schlemmer Wochenende, **Familienreisen**, Aktivurlaub, Urlaub mit Hund und viele mehr werden bedient. Potenziellen Gästen eröffnet sich ein spezielles, in sich transparentes Angebot, welches dem gesuchten Anlass des Kurz-Urlaubers entspricht. Klar strukturierte Informationen tragen zur zügigen Entscheidungsfindung bei.

Mehr als 2,5 Millionen Besucher planten im letzten Jahr einen Kurzurlaub über die Internetseiten von **Verwoehnwochenende.de**. Das Reiseportal für Kurzreisen erzielt **ideale Platzierungen in Suchmaschinen** mit den wichtigsten Keywords rund um die Wochenendtrips.

Mit einem starken Partnernetzwerk und durch regelmäßige on- und offline Marketingmaßnahmen werden jährlich mehr und mehr Gäste erreicht. Aufgrund der starken Marktposition ist **Verwoehnwochenende.de** zu einer wichtigen Werbepattform für die Hotellerie geworden.

Steigern Sie Ihren Umsatz ohne nennenswerte Aufwendungen. **Verwoehnwochenende.de** garantiert **hohe Aufmerksamkeit, bei geringen Kosten**. Werben Sie punktgenau und ohne Streuverluste dort, wo sich Besucher über einen Kurzurlaub informieren. Durch die Anmeldung bei **Verwoehnwochenende.de** werden zusätzliche Buchungen vermittelt. Mittels Listung im Vertriebsnetz von **Verwoehnwochenende.de** erschließen Sie einen neuen Vertriebskanal für Ihre Hotelleistungen, erhöhen Ihre Zimmerauslastung, **steigern Ihren Umsatz und gewinnen neue Stammgäste**.



So einfach funktioniert es:



Fragen zur Abwicklung?

Sie erreichen uns täglich zwischen 9:00 und 21:00 Uhr telefonisch unter +49 (2065) 49 99 116 oder per E-Mail über kontakt@verwoehnwochenende.de

Steigern Sie Ihren Umsatz! Profitieren Sie vom umfassenden Service! Vorteile im Überblick:

- ✓ Mehr Gäste & mehr Umsatz
- ✓ Flexible Gestaltung von Hotelbeschreibungen, Bildern, Angeboten, Zusatzleistungen, Sperrtagen, Stornofristen und Raten
- ✓ Einfache, intuitive Bedienbarkeit
- ✓ Channelmanager Anbindung
- ✓ Keine festen Zimmer-Kontingente erforderlich
- ✓ Risikolos ohne laufende Kosten (z.B. im PremiumFlex Modell)
- ✓ Kostenfreie Partizipation bei Werbemaßnahmen
- ✓ Faire Abrechnung & Statistikfunktion
- ✓ Kurze Vertragslaufzeiten

Zusätzliche Vertriebskanäle clever nutzen!

Unsere Preismodelle:

Basis	Komfort	Premium & PremiumFLEX
-------	---------	-----------------------

Basis-Leistungen für alle Hotelpartner:

Aufnahme ins Vertriebsnetz
Kostenloser redaktioneller und technischer Support
Vorgefertigte Arrangements für neue Ideen oder einen Schnellstart
Online-Zugang zur Selbstverwaltung für flexible Gestaltung
Unbegrenzte Anzahl von Angeboten, Bildern und Zusatzleistungen
Individuelle Preisgestaltung. Dynamische Raten über Channel Manager möglich
Anbindung von Channelmanagern oder manuelle Sperrdatenpflege
Digitaler Rechnungsversand
Statistikfunktion
Stornogebühren und AGB zur Einsicht der Gäste hinterlegbar



Basis	Komfort	Premium & PremiumFLEX
-------	---------	-----------------------

Positionen in den Suchergebnissen

Ranking in der Reihenfolge aller Suchergebnisse	Niedrig	Mittel	Hoch	TOP
---	---------	--------	------	-----

Zusätzlich für Komfort- und Premium Hotelpartner:

Werbeplatz im Mehrfachnewsletter	-	Kostenlos im Komfort- & Premium Modell
Erzielbare kostenlose Promotion-Möglichkeit in der Kategorie „Häufig gebucht“	-	
Erzielbare kostenlose Promotion-Möglichkeit in der Kategorie „Schnäppchen“	-	
Erzielbare kostenlose Promotion-Möglichkeit in der Kategorie „Neuzugang“	-	
Erzielbare kostenlose Promotion-Möglichkeit in der Kategorie „Top-Bewertet“	-	

Zusätzlich für Premium- und PremiumFLEX Hotelpartner:

Zeitlich bevorzugte Bearbeitung von Anfragen	-	-	Kostenlos in den Premium-Modellen
Werbeplatz im Interstitial Ad	-	-	
Werbeplatz im Stand-Alone Einzelnewsletter als Sonderausgabe	-	-	
Werbeplatz auf „Regionalen“ Landing-Pages	-	-	
Werbeplatz auf Landing-Pages zu „Reisethemen“	-	-	
Werbeplatz auf Landing-Pages zum „Hoteltyp“	-	-	

Preisübersicht

Provision	10%	12%	15%	25%
Jahresgebühr	kostenlos	49,00€	99,00€	0,00€
Einrichtungsgebühr	99,00€	49,00€	kostenlos	

Vertragsbedingungen:

Mindestvertragslaufzeit	12 Monate	12 Monate	12 Monate
Kündigungsfrist vor Vertragsende	4 Wochen	4 Wochen	4 Wochen

Hotelanmeldung

Wir heißen Sie als neuen Vertragspartner herzlich willkommen.

Vertragsmodell

- | | | | |
|--|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Basis
Provision: 10%
Set-Up Fee: 99,00€
Jahresgebühr: kostenlos | <input type="checkbox"/> Komfort
Provision: 12%
Set-Up Fee: 49,00€
Jahresgebühr: 49,00€ | <input type="checkbox"/> Premium
Provision: 15%
Set-Up Fee: kostenlos
Jahresgebühr: 99,00€ | <input type="checkbox"/> Premium-Flex
Provision: 25%
Set-Up Fee: kostenlos
Jahresgebühr: kostenlos |
|--|---|--|--|

Firmierung

Hotel	<input type="text"/>		
Inhaber/Gesellschaft	<input type="text"/>		
Straße/Nr.	<input type="text"/>		
PLZ/Ort/Land	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>
E-Mail	<input type="text"/>	Webseite	<input type="text"/>
SteuerNr./USt-ID	<input type="text"/>	HRN	<input type="text"/>

Rechnungsadresse (falls abweichend)

Hotel	<input type="text"/>		
Inhaber/Gesellschaft	<input type="text"/>		
Straße/Nr.	<input type="text"/>		
PLZ/Ort/Land	<input type="text"/>		

Zahlungsmethode

- Rechnung SEPA Basislastschrift

Kontoinhaber	<input type="text"/>		
IBAN	<input type="text"/>	BIC	<input type="text"/>

Ich/Wir ermächtige(n) den oben genannten Zahlungsempfänger, wiederkehrende Zahlungen von meinem/unseren Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise(n) ich/wir mein/unser Kreditinstitut an, die von dem oben genannten Zahlungsempfänger auf mein/unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Vertragsunterzeichnung

Signatur	<input type="text"/>		
Datum	<input type="text"/>	IP-Adresse	<input type="text"/>

Der Vertrag wird online geschlossen und ist ohne Unterschrift, ab Anmelde datum rechtswirksam. Beiden Vertragspartnern liegt dieser Vertrag vor. Eine zusätzliche schriftliche Bestätigung vom Vertragsverhältnis ist nicht erforderlich. Die beiliegenden AGB sind fester Bestandteil vom Vertrag und wurden vom Vertragspartner vor Vertragsschluss gelesen und akzeptiert.

Verwoehnwochenende.de
Inh. Dipl. Geografin Ariane Struck
Seilbahn 10 • 47829 Krefeld (D)

Fon +49 2065 49 99 116
Fax +49 2065 94 23 0
info@verwoehnwochenende.de

St-Nr. 117/5373/1639
USt-IdNr. DE221828771
HRA 6993 (Amtsgericht Krefeld)

IBAN DE91 3504 0038 0461 2222 00
BIC COBADEFFXXX
Commerzbank AG Duisburg