

Ab Montag, 18. Mai 2020 werden touristische Übernachtungen in Rheinland-Pfalz wieder gestattet ([Sechste Corona-Bekämpfungsverordnung Rheinland-Pfalz \(6. CoBeLVO\) vom 8. Mai 2020](#)). Wir geben Übernachtungsbetrieben Tipps, was sie im landesweiten Destinationsmanagementsystem Deskline® tun können, um den Start zu erleichtern.

## **10 Deskline® Tipps für Übernachtungsbetriebe zum Wiedereinstieg nach den Corona-bedingten Sperrungen**

- 1. Online buchbar machen** - Alle Leistungen/Produkte so erfassen, dass sie **online buchbar** sind. Wir empfehlen eine direkte Online-Buchbarkeit, keine Buchungen auf Anfrage, denn das ist für den Gast eine zusätzliche Hürde, die ihn von einer tatsächlichen Buchung abhalten kann.
- 2. Verfügbarkeiten pflegen** – Damit ihr Betrieb online gebucht werden kann, müssen Sie zwingend **Kontingente bereitstellen**. Zum jetzigen Zeitpunkt ist es ratsam, bereits Verfügbarkeiten für das kommende Jahr 2021 freizuschalten. Die Gäste und Vertriebsportale werden aufgrund der aktuellen Unsicherheiten ggf. aufs nächste Jahr umbuchen statt stornieren wollen. Bitte achten Sie auf aktuelle Preise und den Mindestaufenthalt.
- 3. Vertriebspartner anbinden** - Prüfen Sie die Anbindung Ihres Betriebs an **Vertriebspartner** und schalten Sie sich für diese frei. Deskline® bietet die Möglichkeit sich kostenfrei an Vertriebspartner, wie z.B. bestfewo, casamundo, e-domizil oder DS Vertriebswelten anzuschließen. Erst bei einer tatsächlichen Buchung fällt Provision an. Unsere Empfehlung: Je mehr Vertriebspartner – desto besser! Durch die Reichweite auf sämtlichen Portalen generieren Sie mehr Reichweite und mehr Sichtbarkeit, was wiederum Ihre Buchungswahrscheinlichkeit erhöht.
- 4. Für beste Datenqualität sorgen** - Das A und O sind **top gepflegte Daten** (hochauflösende Fotos, Öffnungszeiten in Tabellenform, aktuelle Beschreibungstexte mit Hinweisen auf das derzeitige Angebot). Im Deskline® WebClient wird Ihnen ein Content-Score angezeigt, der Ihre Datenqualität misst und Ihnen Tipps gibt, wie Sie Ihren Eintrag verbessern können. Ihr zuständiger Deskline® Stützpunkt steht Ihnen ebenfalls gerne unterstützend zur Seite.
- 5. Vertrauen schaffen** - Teilen Sie Ihren Gästen (z.B. im Beschreibungstext) mit, dass Sie die geforderten **Hygiene und Präventionsmaßnahmen umsetzen**. Das schafft Vertrauen beim Gast. Das Wirtschaftsministerium, das Gesundheitsministerium, der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband Rheinland-Pfalz sowie die Industrie- und Handelskammern haben gemeinsam Hygieneregeln für die Wiedereröffnung von Gastronomiebetrieben und Hotels vereinbart und eine [Handreichung](#) für die Gastbetriebe verfasst. Bitte beachten Sie, dass der der Reinigungsaufwand höher sein wird und die Endreinigung bei der Preisgestaltung entsprechend berücksichtigt wird.

- 6. Stornierungsbedingungen** - Starten Sie die Online-Buchbarkeit gerade in der Anfangsphase mit **flexiblen / kulanten Stornierungsbedingungen**. Flexibilität ist für den Gast im Moment wichtiger als der Preis. Gerade in der aktuellen Zeit sind noch viele Gäste verunsichert, denn sobald die Infektionszahlen wieder steigen, könnten Lockerungen wieder rückgängig gemacht werden. Nehmen Sie Ihren Gästen die Unsicherheit Geld zu verlieren. Ebenso empfehlen wir Ihnen, auf saisondifferenzierte Preisgestaltung möglichst zu verzichten (z.B. Zuschläge zur Weinfest-Saison). Gestalten Sie Ihre Preise möglichst transparent und verständlich.
- 7. Wiederbelegungssperrfrist** – Ob es eine Wiederbelegungssperrfrist in Rheinland-Pfalz geben wird, ist bisher noch nicht bekannt. In anderen Bundesländern ist es zum Beispiel nicht gestattet, ein Zimmer innerhalb von sieben Tage nach Abreise eines Gastes wieder zu belegen. Sie müssen als Leistungsträger Ihre Kontingente dann so pflegen, dass eine Anschlussbuchung während dieser Frist nicht möglich ist. Bitte berücksichtigen Sie die [aktuellen Informationen](#). Sobald es landesweite Vorgaben dazu gibt, verlinken wir sie an dieser Stelle.
- 8. Upselling-Potential nutzen** - Um den Gast ein angenehmes Urlaubsgefühl zu geben und Ihren Warenkorbwert zu vergrößern, können Sie das **Upselling-Potential von Zusatzleistungen**. Zum Beispiel: Weinpaket, regionaltypischer Präsentkorb, Grillabend oder ähnliches.
- 9. Stärkung Ihrer Direktbuchungen**. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Betrieb **auf Ihrer Webseite** tatsächlich **buchbar** ist! Sie können sich über Deskline® im WebClient einen Online Buchungslink (IBE) aktivieren. Sobald der Link auf Ihrer Internetseite eingebunden ist, sind Sie dort über Deskline® online buchbar. Diese Buchungen sind für Sie provisionsfrei. Die IBE ist eine einfache, kosten- und provisionsfreie Lösung, die mit wenig Aufwand in Ihre Webseite eingebunden werden kann.
- 10. Unterstützung** - Gerne steht Ihnen für Rückfragen und Anregungen Ihr zuständiger Deskline® Stützpunkt sowie die Regionalagentur zur Verfügung.