



## CM STUDIO .BOOKING-CENTER

eCommerce und Buchungsplattform für Tourismus Destinationen



# CM STUDIO .CDM

## Merkmale und Eigenschaften eines Destinations-Marktplatzes

Die Grundidee des Destinations-Marktplatzes geht von einer verteilten Plattform aus, die unterschiedliche Anwendungen integriert und eine beliebige Anzahl von heterogen aufgestellten Leistungsträgern miteinander verbindet um die Angebotsvielfalt einer Tourismusdestination zu präsentieren:



CM Studio .Booking-Center ist dabei die zentrale Komponente des Destinations-Marktplatzes und stellt die eCommerce- und Buchungsplattform für Hotellerie und Parahotellerie dar. Dies schließt aber definitiv nicht die Möglichkeit aus für Teile des Angebotes auch auf andere Buchungssysteme zurückzugreifen.

# UNTERSCHIEDE CM STUDIO. BOOKING CENTER VERSUS CRS-SOFTWARE

Im Gegensatz zu den klassischen CRS-Lösungen der 2000er Jahre setzt das Konzept des Destinations-Marktplatzes auf dezentrale Buchbarkeit auf der Ebene des Hotelbetriebs.

Jedes Hotel verfügt über eine eigene Buchungsinstanz mit eigener Datenbank, die vom Betrieb eigenverantwortlich gesteuert und aufgesetzt werden kann. Diese Eigenständigkeit ermöglicht es in einer heterogenen Landschaft den unterschiedlichen Betrieben Ihre Alleinstellungsmerkmale und Ihre individuellen Vermarktungsschwerpunkte besser darzustellen.

Der Tourismusorganisation werden darüber hinaus mit dem Presentation-Manager und dem zentralen META-SERVER Werkzeuge zur Verfügung gestellt, die Folgendes leisten:

1. Der Presentation-Manager, der ähnlich einem BLOG arbeitet, hat die Aufgabe eine übersichtliche Präsentation aller Leistungsträger (Hotellerie und ggf. Parahotellerie) in einem koordinierten CI der Destination darzustellen.
2. Der META-SERVER bietet dem buchenden und suchenden Gast eine übergeordnete Suchmaschine, die es ihm schnell und effizient ermöglicht geeignete Übernachtungsangebote zu finden und zu buchen.

Dabei greift der META-SERVER ähnlich wie unabhängige Preisvergleichsmaschinen auf die Preis- und Verfügbarkeitsdaten der unabhängigen Buchungsinstanzen innerhalb der Plattform zu und ergänzt dieses kaufmännische Angebot durch Verlinkung zu den BLOG-Einträgen des Presentation-Managers sowie der Darstellung von Bild- und Videogalerien. Auch die Integration einer Bewertungsplattform wie Trust-You mit den diversen Selektionskriterien wird vom META-SERVER in die Suchauswahl der Gäste integriert.

# CM STUDIO .BOOKING-CENTER LEGT HIER BEI DER VERMARKTUNG DEN FOKUS AUF MEDIALE DARSTELLUNG, SCHON IM BEREICH DES META-SERVERS

**Hotel Caprice**



Die Liebe zum schweizerischen Design und Stil zeichnet das Hotel Caprice aus. Die Zimmer im typisch alpenländischen Stil werden Sie auf jeden Fall Ihren Urlaub in den Grindelwalder Bergen genießen lassen.

Verpassen Sie nicht das Highlight des Hotel Caprice: **Die Wellness-Oase mit dem Wetterhorn-Whirlpool.**

[> Mehr Infos](#) [> Auf Karte anzeigen](#)

★★★★  
HOTEL

AUSGEZEICHNET  
4.6  
133 Bewertungen  
TRUSTYOU

Zimmer zum Preis ab 198,00 CHF pro Nacht  
exklusive Kurtaxe  
verfügbar

Zimmer buchen [↗](#)

Pauschalen buchen [↗](#)

Angebot einholen [↗](#)

Durch individuelle Bildergalerien, Einblendung von Video-Clips und auch die grafische Darstellung von Award- bzw. Bewertungslogos ergibt sich eine höhere Attraktivität des Hotels und ein im Marketing starkes Unternehmen kann sich bereits in der Suchmaschine von anderen Unternehmen abheben und auf seine Alleinstellungsmerkmale hinweisen.

Dieses Angebot an emotionalen Entscheidungskriterien wird auch innerhalb des Buchungsablaufs konsequent fortgeführt: Emotionale Entscheidungen führen in vielen Buchungsszenarien dazu, dass der Gast sich für das hochwertigere Produkt auch innerhalb eines Hotels entscheidet und somit die Preisentscheidung nur noch einen sekundären Ausschlag gibt.

Letztendlich erhöht dies die Wirtschaftlichkeit der Online-Buchungen, die über CM Studio .Booking-Center getätigt werden.

Achtung! Bitte beachten Sie, dass die Zimmerkategorien, welche für Promotionen und Pauschalen zur Verfügung stehen mit **WINTER SPECIAL** markiert sind! Nicht alle Promotionen und Pauschalen sind jederzeit verfügbar. Achten Sie deshalb auf die Mindestaufenthalte und Saisondaten.

Bitte wählen Sie die Anzahl der Zimmer und der Personen aus

Anreise  Abreise  für  Erwachsene(n) (1 Zimmer)

Zimmertyp  Ratenplan  Gutschein-Code  Suche

**Zimmer 1: Verfügbare Zimmer**

<b>Einzelzimmer Komfort</b> Belegung: 2 Erwachsene(n) Verfügbare Zimmer: 3	<b>Doppelzimmer Komfort</b> Belegung: 2 Erwachsene(n) Verfügbare Zimmer: 2 <b>WINTER SPECIAL</b>	<b>Doppelzimmer Superior</b> Belegung: 2 Erwachsene(n) Verfügbare Zimmer: 2 <b>WINTER SPECIAL</b>
 Gesamt ab 198,00 CHF pro Nacht <a href="#">Jetzt buchen</a>	 Gesamt ab 208,00 CHF pro Nacht <a href="#">Jetzt buchen</a>	 Gesamt ab 228,00 CHF pro Nacht <a href="#">Jetzt buchen</a>
<b>Junior Suite</b> Belegung: 2 Erwachsene(n) Verfügbare Zimmer: 1	<b>Apartment Residence Caprice</b> Belegung: 2 Erwachsene(n) Zimmer nicht verfügbar	
 Gesamt ab 308,00 CHF pro Nacht <a href="#">Jetzt buchen</a>	 Zimmer nicht verfügbar, siehe <a href="#">Details</a>	

## Die Vermarktung der regionalen Attraktionen in Kombination mit dem Übernachtungsangebot gibt den Ausschlag

Die überwiegende Anzahl der CRS-Lösungen ist entweder nicht in der Lage Pauschalangebote aktiv zu vermarkten und buchbar zu machen oder die Buchung von Pauschalangeboten ist wie im Falle von Feratel Deskline bzw. Tomas komplett abgekoppelt von der "normalen" Suche nach Verfügbarkeiten von Zimmern durch den Gast.

Die Abkoppelung der Buchung von Pauschalangeboten hat in den meisten Portalen eine Vernachlässigung von derartigen Angeboten zur Konsequenz, weil Sie in der Regel nicht klar und deutlich dargestellt werden können, einen komplizierten Buchungsablauf mit sich bringen und letztendlich eine hohe Abbruchrate im Buchungsprozess erfahren.

Aus Sicht der SEO- und SEA-Spezialisten erfolgt eine zu geringe Conversion-Rate und folgerichtig werden diese Angebote im allgemeinen Online-Portfolio der Tourismusregion vernachlässigt.

Hier liegt der entscheidende Unterschied, aber zugleich auch die Herausforderung im Marketing für Tourismus-Destinationen, denn nirgendwo anders können die speziellen

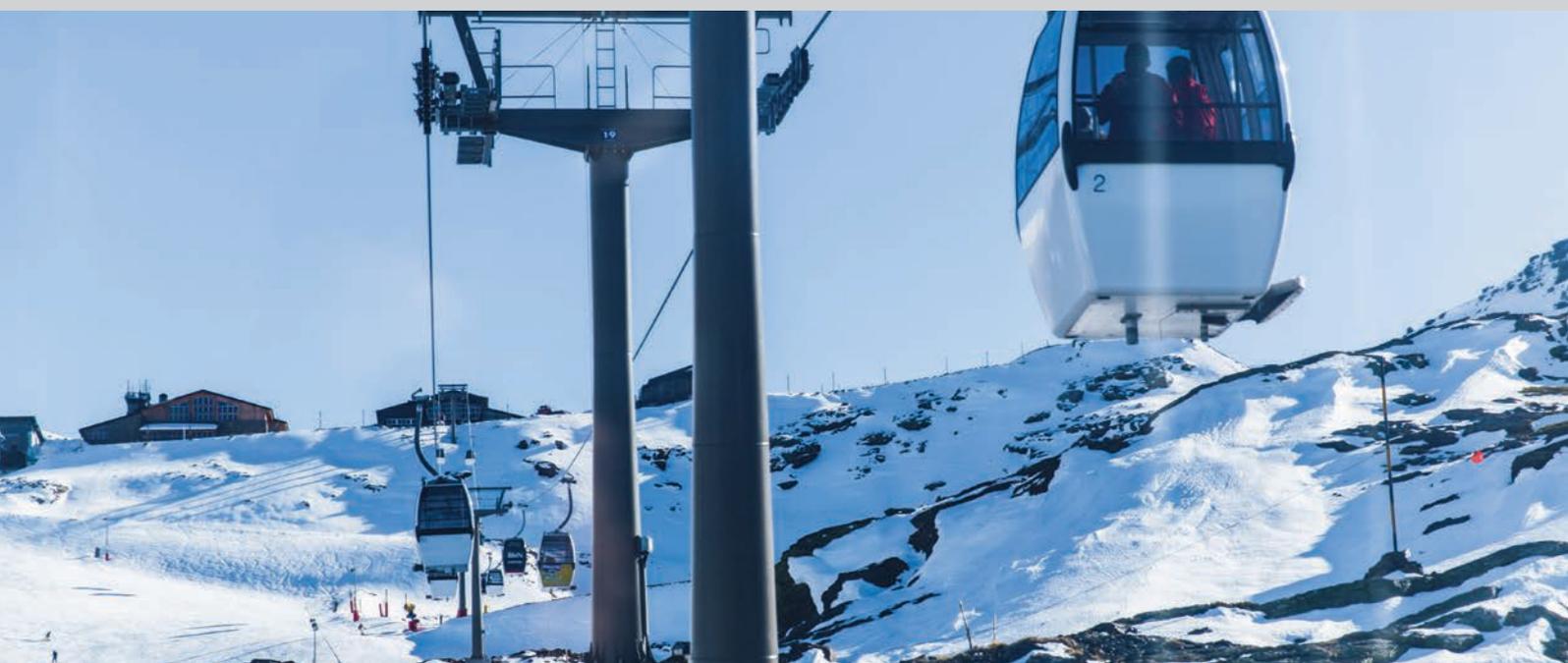
Eigenheiten und die Alleinstellungsmerkmale einer Region besser abgebildet werden als in entsprechenden Pauschalangeboten bzw. zugehörigen Promos.

Sightseeing- und Event-Angebote kombiniert mit den Übernachtungsangeboten der Leistungsträger ist die perfekte Kombination für ein attraktives Angebot an regionale wie internationale Gäste.

"Hotel + Bahnticket/Skipass" oder "Ferienwohnung + Eintrittskarte für das Spassbad" sind Kombinationen, die der Gast sucht und gerne bucht, weil es dem Pauschalangebot der großen Touristik-Operator wie TUI, Neckermann etc. am Nächsten kommt und das umständliche Puzzlespiel der Verlinkungen zwischen einzelnen Anbietern erspart.

Die Tourismusorganisation erfüllt die Rolle des Tour-Operators in der Präsentation und Kombination der Angebote, ohne die Verantwortlichkeit der kaufmännischen Abwicklung übernehmen zu müssen.

Insofern ist die Funktionsweise von CM Studio .Booking-Center, insbesondere auch im Zusammenspiel mit digitalem Meldewesen, Gästekarten-Service und Bonuskarten- Anbindung nur bedingt mit der Leistung eines klassischen CRS-Systems vergleichbar.





## Der Unterschied

liegt in der Präsentation des Angebotes für den Gast, insbesondere auch dem Gast, der zu Beginn seines Online-Besuches in der Tourismusregion noch offen und unentschlossen über die Wahl seines Reisezieles ist.

Destinations-Websites buhlen in der Regel über die regionalen Sightseeing Highlights, attraktive Eventveranstaltungen und oftmals auch eine atemberaubende Natur um die unterschiedlichen Zielgruppen der Gäste. Insbesondere die Hotellerie mit Ihren vielfältigen Services (Gastronomie, Wellness etc.) steht im Gesamtangebot in der Regel an zweiter Position der beworbenen Entscheidungskriterien und man erwartet oftmals vom Gast bereits eine genaue Zeitvorstellung, wann er reisen will.

Dabei sind die Beherbergungsbetriebe für viele Gäste doch ein ganz entscheidender Wohlfühlfaktor in Ihren Ferien und selbst bei einer Dienstreise bevorzugt man im Allgemeinen ein hochwertiges Hotelangebot vor der einfachen "Bettenburg".

Diesen Faktor vernachlässigen Destination Websites in Kombination mit herkömmlichen CRS-Lösungen vollkommen.

CM Studio .Booking-Center bietet über den Presentation-Manager der Destination eine einfache und trotzdem effektiv zu managende Möglichkeit die Leistungsfähigkeit seiner Beherbergungsbetriebe in das Zentrum der Online-Besuche von potentiellen Gästen zu stellen.

Dem unentschlossenen Online-Besucher ergibt sich die Möglichkeit durch das Angebot der Beherbergungsbetriebe unverbindlich zu surfen ohne dabei bereits eine zeitliche begrenzte Vorentscheidung treffen zu müssen.

Hat man über diesen Weg seine bevorzugte Herberge gefunden, lässt sich der Reisezeitraum anhand der unterschiedlichen Angebote des Hotels leichter festlegen.

**Abschließend ist diese duale Präsentation des Buchungsangebotes aus Sicht von MASCH Software Solutions ein Schlüsselfaktor für die erfolgreiche Vermarktung der Destination im Internet.**



MASCH SOFTWARE SOLUTIONS  
Customer Service Group



Paulinenweg 3  
51149 Köln

+49 (0)2203 8068 405  
+41 (0)33 511 21 35  
[www.masch.com](http://www.masch.com)