

[Startseite](#) [ContentHub](#) [Marketing](#)
> > [Automation](#) >

Hotelmarketing: So füllst du deine Zimmer – ohne dich abhängig zu machen

MARKETING AUTOMATION **PARTNER MANAGEMENT** **PUBLIC AFFILIATE NETZWERKE**
AD NETWORK **EMAIL MARKETING** **SPONSORED**

Hotelmarketing: So füllst du deine Zimmer – ohne dich abhängig zu machen

JULIA BURGER 20.11.2025

So buchen mehr Gäst*innen direkt über deine eigene Website



LINK KOPIEREN



Inhalt

- › Von Instagram bis Booking.com: So positionierst du dein Hotelmarketing richtig
- › Affiliate Marketing für Hotels: Warum deine Konkurrenz heimlich mit Partner*innen arbeitet
- › Eigene Stammgäste statt Portal-Bucher*innen

› Fazit: Erfolgreiches Hotelmarketing ist planbar

Portale bringen dir zwar Gäste, aber sie kassieren eine ordentliche Provision. Am Ende bleibt dir davon wenig Gewinn übrig.

Dabei liegt die Lösung nicht darin, Portale komplett zu meiden – du solltest sie nur als Ergänzung nutzen, nicht als Hauptquelle. Mit der richtigen **Strategie** gewinnst du Stammgäst*innen statt Portal-Bucher*innen, steigertest deine Direktbuchungsrate und behältst die Kontrolle über deine Marke.

In diesem Artikel erfährst du, welche Herausforderungen das Hotelmarketing mit sich bringt, welche Kanäle wirklich funktionieren und wie du mit **Performance Management** deine Auslastung nachhaltig steigertest.

Das Wichtigste in Kürze

- Hotels sollten Buchungsportale nur als Ergänzung nutzen und sich nicht von ihnen abhängig machen, um höhere Gewinnmargen zu erzielen und die Kontrolle über die Marke zu behalten.
- Der Schlüssel zur Steigerung der Direktbuchungen liegt in einer starken Online-Präsenz (Website, SEO, Google Ads) und der Gewährung exklusiver Anreize für Direktbucher.
- Affiliate Marketing ermöglicht es Hotels, nur bei erfolgreicher Buchung zu zahlen und neue, thematisch passende Zielgruppen zu erschließen.

Von Instagram bis Booking.com: So positionierst du dein Hotelmarketing richtig

bewegen sich auf unzähligen Kanälen – und erwarten überall ein konsistentes, überzeugendes Auftreten deines Hotels.

Für mehr Direktbuchungen braucht es also mehr als nur schöne Bilder. Deine Website muss funktionieren – technisch, optisch und inhaltlich. Worauf es dabei ankommt, haben wir dir in einer Tabelle aufgelistet:

BEREICH	BESCHREIBUNG	WICHTIGE PUNKTE
Deine Website	Herzstück der Online-Präsenz. Entscheidet über Buchungen	Hochwertige Bilder, klare Call-to-Action, intuitive Buchungstrecke, Pflicht
SEO	Suchmaschinenoptimierung für bessere Sichtbarkeit bei Google	Lokale Suchergebnisse nutzen, Content Marketing, regionales Marketing erstellen, technisch saubere Website sicherstellen
Google Ads	Bezahlte Werbung für sofortige Ergebnisse	Ganz oben in Suchergebnissen erscheinen, Zahl nur bei Klick, volle Budgetkontrolle
Content Marketing	Vertrauensaufbau vor Buchung durch Blogartikel, Social Media, User Generated Content	Blog mit Ausflugstipps/Events, Instagram-Einblicke/Last-Minute-Angebote

		Beiträge zu neuen Gäst*innen repo
Unabhängigkeit von Plattformen	Vermeidung von Abhängigkeit durch starke eigene Online-Präsenz	Exklusive Angebote auf eigener Web direkter Draht zu Besucher*innen, Nutzung von Booking.com u.c Ausgewogenheit

Affiliate Marketing für Hotels: Warum deine Konkurrenz heimlich mit Partner*innen arbeitet

Affiliate Marketing klingt erst mal nach einem Buzzword aus dem **E-Commerce**. Du kannst andere Webseiten dafür belohnen, dass sie Kundschaft an dich vermitteln – aber nur, wenn es zu einer echten Buchung kommt. Du zahlst also nur im Erfolgsfall.

Wie funktioniert Affiliate Marketing in der Hotellerie?

Das Prinzip ist simpel: Du arbeitest mit Partner*innen zusammen, die dein Hotel bewerben – Reiseblogger*innen, Deals-Seiten oder **Vergleichsplattformen**. Kommt über ihren Link eine Buchung zustande, erhalten sie eine Provision in Abhängigkeit von dem Warenkorb. Keine Buchung, keine Kosten für dich. Anders als bei klassischer Werbung zahlst du nur für tatsächliche Ergebnisse.

nicht für Klicks, die ins Leere laufen

- **Volle Kostenkontrolle:** Läuft ein Partner gut, investierst du mehr. Bringt ein Kanal nichts, beendest du die Zusammenarbeit ohne Verlust
- **Ideal für knappes Budget:** Keine hohen Vorabinvestitionen wie bei Google Ads oder Social Media Kampagnen
- **Flexibel skalierbar:** Du passt deine Investitionen je nach Auslastung und Saison an

Du entscheidest, wie viel du pro Buchung zahlen willst, und kannst es jederzeit anpassen.

Wie Affiliate Marketing deine Reichweite vergrößert

Deine Partner*innen bringen dir Zugang zu Zielgruppen, die du alleine nur schwer erreichen würdest:

- **Reiseblogs mit treuer Leserschaft:** Authentische Empfehlungen stehen über Anzeigen
- **Deals-Seiten:** Ziehen Menschen an, die aktiv nach Angeboten suchen und bereits in der Buchungsphase sind
- **Gutscheinportale:** Sprechen preissensible Gäst*innen an, die du sonst nicht auf dem Radar hättest.

Das Ergebnis: Du erschließt neue Buchungskanäle, ohne selbst Content zu produzieren oder organische Reichweite aufbauen zu müssen.

Die richtige Partnerwahl: Qualität vor Quantität

- **Zielgruppen-Fit:** Ein Luxusresort profitiert wenig von einem Budget-Reiseportal
 - **Thematische Relevanz:** Reiseblog über Wanderurlaube? Perfekt für dein Hotel am Bergsee
 - **Content-Qualität:** Authentische Reiseberichte bringen wertvollere Buchungen als reine Rabatt-Jäger*innen
 - **Langfristige Partnerschaften:** Engagierte Creator*innen zahlen sich mehr aus als kurzfristige Masse
-

Eigene Stammgäste statt Portal-Bucher*innen

Die Rechnung ist simpel: Eine Buchung über Booking.com kostet dich Provision. Eine Direktbuchung über deine Website? Nicht, trotzdem verlassen sich viele Hotels fast ausschließlich auf Buchungsportale.

Warum Direktbuchungen für Hotels so wertvoll sind

Direktbuchungen sind mehr als nur eingesparte Provisionen:

- **Höhere Gewinnmarge:** Jede gesparte Provision fließt direkt in dein Unternehmen
- **Direkter Kundenkontakt:** Du kennst deine Gäst*innen und kannst gezielt kommunizieren
- **Stammgäste aufbauen:** Wer einmal direkt bucht, kommt eher wieder – ohne Umweg über Portale

Strategien zur Steigerung der Direktbuchungsrate

Um Kundschaft von Portalen auf deine Website zu ziehen, brauchst du klare Anreize:

- **Exklusive Angebote:** „Buche direkt und spare 10 %“ – Rabatte, die es auf Portalen nicht gibt
- **Zusatzleistungen:** Kostenloses Frühstück oder späte Check-outs nur bei Direktbuchung
- **Bestpreisgarantie:** Signalisiere klar, dass deine Website immer den besten Preis bietet
- **Reibungslose Buchungstrecke:** Wenige Klicks bis zur Bestätigung

Transparentes Tracking: Wissen, was funktioniert

Nur wer transparent trackt, kann gezielt optimieren und Budget effizient einsetzen. Gleichzeitig ist eine datenschutzkonforme Lösung unverzichtbar – DSGVO-konform, transparent und mit klarer Datenhoheit. Das stärkt nicht nur deine Rechtssicherheit, sondern auch das Vertrauen deiner Gäst*innen.



MCANISM AUF OMR REVIEWS



Software-Tipp: Hotel Campaign – dein Affiliate-Netzwerk, das Hotels versteht

Affiliate Marketing klingt in der Theorie überzeugend – doch in der Praxis scheitern viele Hotels an der Umsetzung. Wo findest du die richtigen Partner*innen? Wie stellst du Tracking und Abrechnung sicher? Und wer garantiert dir, dass alles datenschutzkonform läuft? Genau hier setzt Hotel Campaign an.

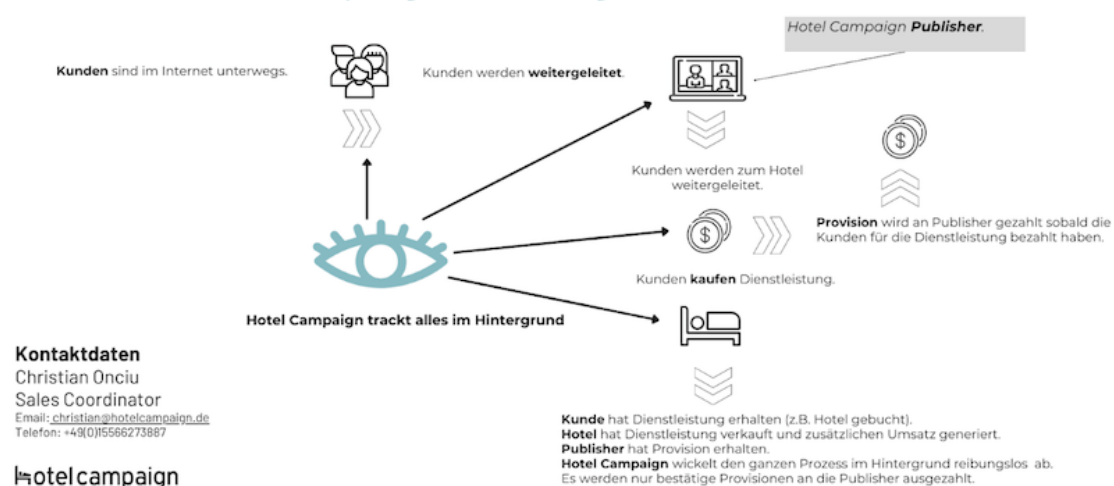
Wie Hotel Campaign als Performance-Marketing-Netzwerk funktioniert

Hotel Campaign, von dem Performance-Marketing-Netzwerk **MCANISM**, ist ein spezialisiertes Affiliate-Netzwerk für die Hotellerie und Reisebranche. Anders als generische Affiliate-Plattformen kennt Hotel Campaign die spezifischen Anforderungen von Hotels.

KATEGORIE	VORTEIL	ERKLÄRUNG / NUTZEN FÜR DAS HOTEL
Partnerschaft & Reichweite	Branchenfokus & Netzwerk	Verbindung mit relevanten Partner*innen (Blogger*innen, Deals, Vergleichsportale) aus dem Reisesektor, die zur Zielgruppe passen.
	Unabhängigkeit von Portalen	Du behältst die Kontrolle über Marke und Kundenbeziehung und verringerst die Abhängigkeit von Booking.com und Co.
Finanzen & Abrechnung	Performance-Modell	Du zahlst nur für tatsächliche Buchungen (keine Vorabkosten oder Fixgebühren).
	Flexible Provisionsmodelle	Du legst selbst fest, wie hoch die Provision für eine Buchung sein soll.
	Keine versteckten Kosten	Klare, transparente Abrechnungsstrukturen ohne Überraschungen.
Technik & Compliance	Automatisierte Infrastruktur	Tracking, Reporting und Abrechnung laufen automatisiert und transparent ab.

	Transparentes Tracking	Du siehst in Echtzeit, welche Partner*innen welche Buchungen generieren.
	Datenschutz-Compliance	DSGVO-konforme Lösung mit klarer Datenhoheit für das Hotel.
Entlastung & Fokus	Fokus auf das Kerngeschäft	Das System übernimmt die komplexe technische Umsetzung des Affiliate-Marketings.
Das Ergebnis	Mehr Reichweite & Buchungen	Steigerung der Direktbuchungen und geringere Abhängigkeit von Drittanbietern.

Hotel Campaign in wenigen Schritten erklärt



Affiliate-Marketing leicht gemacht mit MCANISM. Bild: MCANISM

Fazit: Erfolgreiches Hotelmarketing ist planbar

Wenn du es richtig angehst, kannst du mit einem guten Plan mehr Direktbuchungen erreichen – ganz ohne Glück oder Zufall. Es ist eine strategische Wahl, die darüber entscheidet, ob du von Buchungsportalen abhängig bleibst oder die Kontrolle über deine Auslastung zurückgewinnst. Der langfristige Wert eines Stammgastes übersteigt den einer einmaligen Portal-Buchung um ein Vielfaches.

Mach deine Website gut sichtbar, arbeite mit Partner*innen zusammen, biete exklusive Vorteile für Direktbuchungen an – und schau dir regelmäßig an, was funktioniert und was nicht.



AUTOR*IN

Julia Burger

Julia ist SEO-Texterin bei OMR Reviews und Content-Enthusiast. Vor ihrer Zeit bei OMR Reviews hat sie in verschiedenen Unternehmen das Content-Management gestaltet und lässt ihre kreative Ader in jeden Artikel einfließen.

[ALLE ARTIKEL VON JULIA BURGER](#)

Im Artikel erwähnte Softwares

**MCANISM**

36 Reviews

REVIEWS ANSEHEN >