



BestAgePartners steht für exklusive Urlaube und privat geführte, stilvolle Hotels im Premiumbereich. Speziell für die Zielgruppe der Best Ager.

Neben dem Verkauf konzentrieren wir uns auf die professionelle Vermarktung von familiengeführten Hotelunternehmen in Deutschland, Österreich und Italien. Das hat seinen guten Grund:

Wir arbeiten seit Jahren im Marketing und Vertrieb für international tätige Unternehmen. Daraus ist ein großer Erfahrungsschatz entstanden. Durch langjährige Reiseerfahrung kennen wir die Problemfelder der Hoteliers und der Hotels und arbeiten für deren Lösung. Wir beraten und unterstützen Sie.

Unser Angebot: Best Ager - Hotelmarketing

Wie machen wir Ihr Hotel für die Zielgruppe interessant?
Wie erhöhen wir Ihre Buchungszahlen?

Marketingberater und Werber gibt es viele. Was unterscheidet uns?
Wir arbeiten exklusiv nur für einige wenige Hotels, dadurch haben wir mehr Zeit für die individuelle Beratung der einzelnen Hotels. Wir legen Wert auf den persönlichen Austausch -bei uns sind Sie keine Nummer, ebenso wie Ihr Kunde keine Nummer ist.

Der Erfolg eines Hotels hängt meist von der Einmaligkeit seines Angebotes ab. Diese Einmaligkeit stellen wir für Sie heraus. Das Besondere Ihres Hotels heben wir heraus und als Ergebnis Buchungen Ihrer Hotelzimmer. Hierbei stehen wir in enger Kommunikation mit Ihnen. Wir möchten unsere Partnerhotels nachhaltig erfolgreicher machen. Wir sehen uns als verlängerter Arm der Hotels. Dazu gehört auch, dass wir im Namen der Hotels Absprachen sowie Präsentationen bei Firmen, Veranstaltern, Reisebüros, Verbänden, Kooperationspartnern und Endkunden durchführen.

Wir sorgen für Ihr professionelles Hotelmarketing, so daß Sie dadurch zukünftig Zeit und Kosten sparen. Die Koordination des Hotelmarketings würde Sie zeitlich und monetär ein Vielfaches kosten. Wir arbeiten generell mit einer Monatspauschale abhängig von den Instrumenten des Marketings, die wir gemeinsam mit Ihnen abstimmen.

Unser Leistungsangebot für Sie:

- ⤴ Positionierung
- ⤴ Marke
- ⤴ Hotelkonzept
- ⤴ Businessplan
- ⤴ Produktentwicklung
- ⤴ Angebotsgestaltung
- ⤴ Fotografie (Klassische und Panorama-Fotografie, Visualisierungen)
- ⤴ Public-Relations (Online-PR, Social-Media PR)
- ⤴ Suchmaschinen (Suchmaschinen-Optimierung)
- ⤴ Newsletter (regelmäßige, E-Mail-Aussendungen)
- ⤴ Social-Media-Marketing (Bewertungsportale, Facebook, Blogs & Co.)
- ⤴ Revenue-Management (Preisgestaltung, Pauschalen)
- ⤴ Kooperationen (Wirtschaftskooperationen und Hotelkooperationen)
- ⤴ ständige Optimierung
- ⤴ Online-Kampagnen (auf zielgruppenaffinen Webportalen)
- ⤴ Print-Werbemittel (Prospekte, Hauszeitung, Flyer, Speisekarte, etc.)
- ⤴ Mailings (Gästemagazine, Postkarten, Postwurfsendungen, etc.)
- ⤴ Vertrieb / Sales (Reisemittler, Kooperationspartner)
- ⤴ Anzeigen/Inserate
- ⤴ Giveaways/Merchandising (Produktentwicklung für Hotelshop)
- ⤴ Film (Clips für Website, Social-Media, Messe und PR)
- ⤴ Zusammenarbeit mit regionalen und nationalen Tourismusorganisationen)
- ⤴ Quality-Check und laufende Produktoptimierungen

Weitere Informationen: Silke Ruge

Phone: +49 (0)6234-609873
Mobil: +49 (0)152 28768143
Email: info@BestAgeHolidays.de

Inhaber
Silke Ruge

Adresse:
BestAgePartners
Postfach 1139
67106 Mutterstadt

Tel. +49 (0) 6234-609873
Mobil +49 (0) 152 28768143
www.BestAgeHolidays.de
info@BestAgeHolidays.de

Bankverbindung
HypoVereinsbank AG
BLZ: 700 202 70
Kto: 103 396 27

Steuer-Nr.
41/142/7166/8