



Pressemeldung

Dresden Tourismus GmbH und Expedia.de starten Kooperation – Neue Vermarktungschancen für kleine Beherbergungsbetriebe

Dresden. 15.11.2010

Die Dresden Tourismus GmbH hat einen neuen starken Partner für ihren Touristischen Marktplatz gewonnen: Expedia.de, das weltweit größte Onlinereiseportal. Die Kooperation ist eine Premiere, denn erstmals arbeitet Expedia.de in Deutschland mit einer lokalen Tourismuszentrale zusammen. Die Zusammenarbeit soll neue Impulse für den Tourismus in Dresden setzen und vor allem kleine und mittelständige Hotels fördern. Über den Touristischen Marktplatz, das zentrale Informations- und Buchungssystem für Dresden, erhalten sie Zugang zu den weltweiten Vertriebswegen von Expedia.de. „Unser gemeinsames Ziel ist es, gerade kleinere Beherbergungsbetriebe mit weniger als 26 Zimmern wie privat geführte Hotels, Pensionen oder Appartements bei der Vermarktung zu unterstützen“, sagt Lars Knüpfer, Geschäftsführer der Dresden Tourismus GmbH.

Mit Expedia.de können sich die Dresdener Hoteliers ohne finanzielles Risiko am weltweiten Online-Reisemarkt positionieren. „Der Onlinevertrieb über Expedia ermöglicht es, saisonale Schwankungen auszugleichen, sich neue Zielgruppen und Märkte zu erschließen und damit eine höhere Zimmerauslastung und Planungssicherheit zu erzielen“, sagt Nico Ortmann, Market Manager Sales Expedia.com GmbH. „Und diese Zusammenarbeit, auf die wir uns sehr freuen, bindet selbst kleinste Dresdner Hotels bequem an den internationalen Markt an.“

Für die Beherbergungsbetriebe ist die Bedienung komfortabel. Sie pflegen ihre Kontingente und Preise wie gewohnt über den Touristischen Marktplatz und sind außerdem über Expedia.de buchbar. Expedia.de greift direkt auf die Datenbank des Systems zu, so dass kein zusätzlicher Arbeitsaufwand für die Hoteliers entsteht und sie weder mehrere Datenbanken pflegen noch ihre Kontingente splitten müssen.

Der Touristische Marktplatz: Neue Technologie als Basis für erfolgreichen Vertrieb

Mit dem Touristischen Marktplatz verfügt die Dresden Tourismus GmbH über ein leistungsstarkes und fortschrittliches Informations- und Buchungssystem, an das professionelle Vertriebspartner wie Expedia.de schnell und einfach angebunden werden können. Hotels, Pensionen und anderen touristischen Betrieben in Dresden steht die Software kostenlos zur Verfügung. Erst wenn eine Buchung zustande kommt, fällt eine Provision an. Auch diese Provision kommt letztlich wieder dem Tourismus in Dresden zugute: Die Dresden Tourismus GmbH investiert permanent in den Vertrieb und den weiteren Ausbau der touristischen Infrastruktur.

Aktuell sind 350 Partner an den Touristischen Marktplatz angeschlossen. Dazu gehören einerseits Beherbergungseinrichtungen, Stadtführer oder Incoming-Agenturen, die ihre Leistungen in den Touristischen Marktplatz einstellen. Auf der anderen Seite stehen vielfältige Vertriebspartner und -wege wie zum Beispiel die Tourist-Informationen, Reiseveranstalter, -mittler und Online-Reiseportale wie Expedia.de. Sie haben Zugriff auf die Angebote und Kontingente und bekommen einen Überblick über das gesamte touristische Produktangebot in Dresden. Vertriebspartner und Reisende finden so schnell und einfach interessante Angebote und können diese auch gleich über den Touristischen Marktplatz weitervermitteln oder buchen.

Pressekontakt:

Dresden Tourismus GmbH, Prager Str. 2b, 01069 Dresden

Kristin Schwabe

Marketing / Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Tel.: +49 (0)351 50 160 0

E-Mail: Kristin.Schwabe@dresden.travel

www.dresden.de/tourismus

Expedia PSG Pressestelle:

fischerAppelt, relations, Infanteriestraße 11a, 80797 München

Romy Eifert

Beraterin

Tel.: +49 (0)89 74 74 664 5

E-Mail: rei@fischerappelt-relations.de

www.joinexpedia.com