

Warum informieren sich Gäste auf Ihrer Website und buchen dann woanders?

Ein Leitfaden für Saisonhotels, die Website-Besucher in Gäste verwandeln wollen.

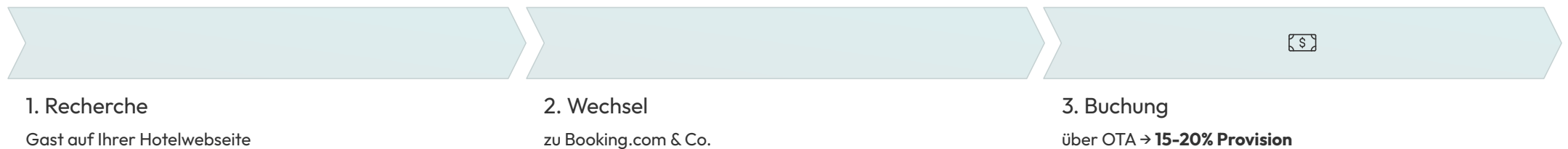
Whitepaper von **season-match.io**



80% der Online-Bucher besuchen OTAs wie Booking – selbst wenn sie woanders buchen

(Quelle: TravelWeekly)

Der typische Gast-Journey:



Die Zahlen dahinter:

- **72%** aller Gäste recherchieren vor jeder Buchung
- **303 Minuten** Content-Konsum in den 45 Tagen vor Buchung
- Die Entscheidung fällt in der **Recherchephase**

Wie hält man Gäste in dieser kritischen Phase auf der eigenen Webseite?

Warum buchen Gäste überhaupt bei Booking statt direkt beim Hotel?

Es ist dasselbe Prinzip wie bei Amazon – und es hat nichts mit dem Preis zu tun.

Warum kaufen Menschen bei Amazon?

Der gleiche Artikel ist beim Händler direkt oft günstiger – aber Sie kaufen trotzdem bei Amazon. Warum?

Vertrauen

"Ich kenne Amazon, die sind etabliert"

Sicherheit

"Bei Problemen kümmert sich Amazon um mich"

Komfort

"Ein Klick zur Bestellung, alles gespeichert"

Geschwindigkeit

"Schnell, unkompliziert, keine Formulare"

Genau so funktioniert Booking

Die gleiche Buchung ist auf Ihrer Website oft günstiger – aber Gäste buchen trotzdem bei Booking. Warum?

Vertrauen

"Ich kenne Booking, Millionen nutzen es"

Sicherheit

"Bei Problemen hilft mir Booking, nicht das Hotel"

Komfort

"Ein Klick zur Buchung, alles gespeichert"

Geschwindigkeit

"Schnell, unkompliziert, keine Sprachbarriere"

❑ **Das Problem ist nicht der Preis.** Das Problem ist fehlendes Vertrauen in die Hotel-Website. Gäste fühlen sich bei Booking sicherer – selbst wenn sie eigentlich direkt buchen wollten.

Zu viele Buchungen über OTAs

Mehr Buchungen bedeuten nicht automatisch mehr Gewinn. Die OTA-Abhängigkeit frisst Ihre Marge.

Direktbuchung: 100€

Hotel behält: 100€

Marge: 100%

- Volle Kontrolle
- Höhere Marge
- Direkter Gästekontakt

OTA-Buchung: 100€

Hotel behält: 75-85€

OTA-Provision: 15-25€

Marge: nur 75-85%

- 15-25% Kommission
- Keine Gästekontrolle
- Langfristige Abhängigkeit

Die harte Wahrheit: 80% der Hotelgäste schauen sich vor der Buchung mindestens einmal auf Booking oder Expedia um – selbst wenn sie eigentlich direkt buchen wollten. Das Ergebnis: Viele kommen nie zurück zur Hotel-Website.

Quelle: TravelWeekly Studie zum Buchungsverhalten

❏ Mehr Buchungen über OTAs = Weniger Gewinn pro Buchung. Der Wunsch jedes Hotels: **Mehr Direktbuchungen zu höheren Margen.**

Die Hotelsuche war früher so einfach

Heute ist sie komplex – und Hotels verlieren dabei die Kontrolle über ihre Gäste.

2010 – Einfach

01

Google-Suche

"Hotel Zillertal"

02

Website-Vergleich

3-4 Websites anschauen

03

Direktbuchung

Anruf oder E-Mail direkt ans Hotel

✓ Einfach ✓ Direkt ✓ Überschaubar

2025 – Komplex

Der moderne Gast durchläuft 7-10 verschiedene Touchpoints:

- Google Suche & AI Overview
- Booking.com Vergleich
- Instagram Recherche
- TripAdvisor Bewertungen
- ChatGPT Empfehlungen
- YouTube Videos
- Hotel-Website
- Zurück zu Booking → Buchung

✗ Komplex ✗ Indirekt ✗ Unkontrollierbar

📄 **Die entscheidende Frage:** Gäste recherchieren überall – aber wo buchen sie am Ende? → Bei Booking.com

Was machen Hotels dagegen?

Die teure Illusion: Mehr Traffic = Mehr Buchungen

1

Das Problem

Zu wenig Direktbuchungen

2

Die Reaktion

Mehr Geld in Google Ads & Meta Ads pumpen

3

Das Ergebnis

✓ Mehr Traffic auf der Website

4

Die Realität

✗ Gäste buchen trotzdem woanders

Mehr Traffic löst das Problem nicht. Wenn Gäste Ihrer Website nicht vertrauen und ihre wichtigste Frage nicht beantwortet wird, verlassen sie die Seite – egal wie viel Traffic Sie generieren.

1.000€

Monatliche Ad-Ausgaben

Typisches Budget für Google & Meta

250

Zusätzliche Besucher

Mehr Website-Traffic generiert

2%

Conversion Rate

Nur 5 Buchungen von 250 Besuchern

❏ **Die entscheidende Frage:** Was passiert mit den anderen 245 Besuchern? Warum verlassen sie die Seite ohne zu buchen oder wenigstens anzufragen?

Eine einzige unbeantwortete Frage

Die über Buchung oder Absprung entscheidet

Wann sollte ICH kommen?

Der Wanderer

"Kann ich im Mai schon wandern? Oder ist noch zu viel Schnee? Ist es warm genug? Sind die Hütten schon offen?"

Der Ruhesuchende

"Wann ist es nicht voll? In welchen Monaten finde ich die Ruhe, die ich suche? Wann sind keine Schulferien?"

Die Familie

"Wann sind auch andere Familien da? Ist für Kinder genug los? Wann ist Schulferienzeit? Gibt es Kinderbetreuung?"

Was die Website zeigt:

- Schöne Zimmer ✓
- Gute Ausstattung ✓
- Faire Preise ✓

Was der Gast fragt:

"Aber wann sollte ICH kommen?"

✗ Keine Antwort

- ❏ Diese Frage wird auf den meisten Hotel-Websites nicht beantwortet. Nicht auf der Startseite. Nicht bei den Zimmern. Nicht bei den Angeboten. Und das ist der Moment, in dem der Gast die Seite verlässt.

Drei Gäste, drei unbeantwortete Fragen

Gleicher Text – aber jeder Gast hat andere Bedürfnisse

"Unser Hotel ist ganzjährig ein Erlebnis. Erleben Sie die Schönheit der Alpen in jeder Jahreszeit. Vom blühenden Frühling bis zum verschneiten Winter bieten wir Ihnen unvergessliche Momente."

Typischer Website-Text – klingt schön, hilft aber niemandem

Der Frühlingswanderer

Seine Gedanken: "Okay, aber kann ich Anfang Mai schon wandern? Sind die Wege schneefrei? Ist es warm genug?"

✗ Unbeantwortete Frage

Der Ruhesuchende

Seine Gedanken: "Okay, aber wann ist es nicht voll? In welchen Monaten finde ich die Ruhe, die ich suche?"

✗ Unbeantwortete Frage

Die Familie

Ihre Gedanken: "Okay, aber wann sind auch andere Familien da? Wann ist Schulferienzeit? Gibt es genug für Kinder?"

✗ Unbeantwortete Frage

📌 **Das Grundproblem:** Statische Texte sprechen alle an – und deshalb niemanden wirklich. Jeder Gast hat andere Fragen. Jeder Gast sucht andere Informationen. Jeder Gast braucht eine andere Antwort.

Was fehlt: Die persönliche Empfehlung für jeden einzelnen Gast.

Und dann kam KI – und veränderte alles

Statische Websites werden in der neuen Suche unsichtbar



ChatGPT

Konversationelle Reiseplanung mit direkten Empfehlungen



Perplexity

KI-gestützte Suchmaschine mit Quellenangaben



Google AI Overview

Intelligente Suchergebnisse statt blauer Links

Beispiel-Anfrage: "Welches Hotel im Zillertal ist gut für einen Wanderurlaub im Herbst mit mittlerem Budget? Wir mögen es ruhig und wollen vor allem Höhenwanderungen machen."

Vorher: Suchmaschinen

10 blaue Links

Der Gast muss selbst:

- 10 Websites öffnen
- Informationen vergleichen
- Selbst entscheiden

→ Hotels mit gutem SEO werden gefunden

Nachher: Antwortmaschinen

Eine direkte Empfehlung

KI gibt Antwort:

"Für Höhenwanderungen im Herbst empfehle ich Ihnen das Hotel Berghaus..."

→ Gast bekommt fertige Empfehlung



Die entscheidende Frage: Welche Hotels empfiehlt die KI? → Die mit den besten Antworten auf spezifische Fragen. → Die mit interaktiven, hilfreichen Tools. → Die, die Nutzerfragen DIREKT beantworten.



Das Problem statischer Websites

- Sie beantworten keine spezifischen Fragen → KI empfiehlt sie nicht
- Sie bieten keine Interaktion → KI sieht keinen Mehrwert
- Sie behandeln alle Besucher gleich → KI findet bessere Alternativen

Ergebnis: Unsichtbar in der neuen Suche

Das Problem ist klar – aber es gibt eine Lösung

Drei Erkenntnisse, die Ihre Website-Strategie verändern werden



Das Vertrauensproblem

Gäste vertrauen Booking mehr als Ihrer Website.

Aber: Vertrauen entsteht durch persönliche Beratung.



Das Fragenproblem

"Wann sollte ICH kommen?" wird nicht beantwortet.

Aber: Diese Frage lässt sich beantworten – personalisiert für jeden Gast.



Das KI-Problem

Statische Websites werden unsichtbar.

Aber: Interaktive Tools mit echtem Mehrwert werden bevorzugt.

Die Lösung liegt NICHT in:

-  Mehr Google oder Meta Ads
-  Mehr Content
-  Besseren Bildern
-  Niedrigeren Preisen

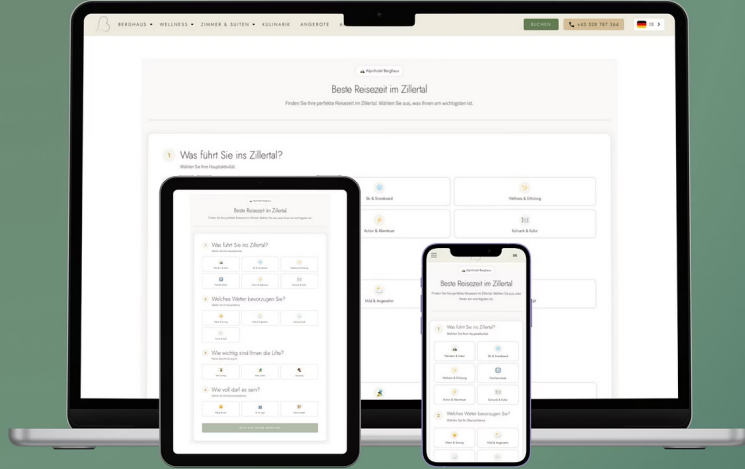
Die Lösung liegt in:

-  Vertrauen durch Beratung
-  Antworten auf persönliche Fragen
-  Interaktion statt statischer Information

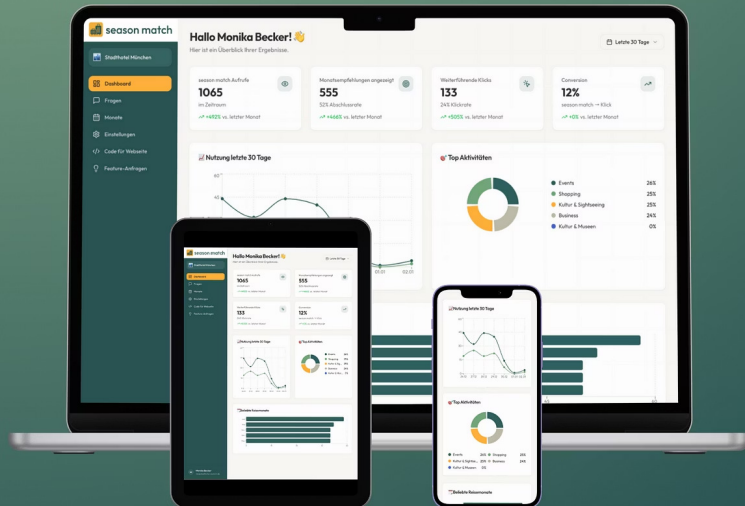


Genau hier setzt Season Match an. Ein einfaches Widget, das diese drei Probleme löst – und aus Website-Besuchern Gäste macht.

Widget für Webseitenbesucher



Dashboard für Hotels



Wie season match das löst

season match macht aus Website-Besuchern Gäste. Mit der richtigen Empfehlung zur richtigen Zeit.

Sie haben in diesem Whitepaper erfahren, warum Gäste trotz Interesse nicht buchen, welche Fragen sie wirklich beschäftigen und wie sich die Sichtbarkeit im Internet gerade grundlegend verändert.

Die Lösung liegt nicht in mehr Content, mehr SEO oder mehr Werbung. Sie liegt darin, Ihren Website-Besuchern das zu geben, was sie suchen: Eine persönliche Empfehlung.

1

Das Problem: Gäste sind unsicher, wann sie kommen sollen.

Season Match fragt nach Vorlieben und empfiehlt die ideale Reisezeit – in 60 Sekunden.

2

Das Problem: Ihre Website behandelt alle Besucher gleich.

Season Match liefert personalisierte Empfehlungen basierend auf Interessen, Reiseart und Wetterwünschen.

3

Das Problem: Sie wissen nicht, was Ihre Besucher wirklich suchen.

Season Match gibt Ihnen auswertbare Daten über Zielgruppen, Saisonpräferenzen und Entscheidungsmuster.

4

Das Problem: Nebensaison bleibt leer.

Season Match führt die richtigen Gäste zur richtigen Saison – auch abseits der Hochsaison.

5

Das Problem: KI-Systeme ignorieren statische Websites.

Season Match ist ein interaktives Tool mit echtem Mehrwert – genau das, was KI-Algorithmen bevorzugen.

Sie möchten wissen, wie das konkret aussieht?

So funktioniert Season Match in 5 Schritten



Widget einbinden

Season Match wird nahtlos in Ihre Website integriert, angepasst an Ihr Design und Ihre Markenidentität.



Personalisierte Empfehlung

Der Gast erhält sofort eine klare, maßgeschneiderte Empfehlung für seine ideale Reisezeit und passende Angebote.



Sie erhalten Daten

Echtzeit-Einblicke in Besucherverhalten, Saisonpräferenzen und Conversion-Raten, um Ihre Strategie zu optimieren.



Gäste beantworten Fragen

In wenigen Klicks geben Besucher ihre Präferenzen zu Aktivitäten, Wetter, Reiseart und Interessen an.



Call-to-Action

Direkt von der Empfehlung zur Buchung oder Anfrage.
Genau dann, wenn das Interesse des Gastes am höchsten ist.

Die Frage ist nicht, ob sich die Hotelsuche verändert. Die Frage ist, ob Ihre Website bereit ist.

Season Match macht Sie sichtbar: Für Gäste von heute und die Algorithmen von morgen.

Erfahren Sie in einem kostenlosen Demo-Call, wie season match auf Ihrer Website aussehen kann.

Jetzt Demo-Call vereinbaren oder 7 Tage kostenlos testen - unter: www.season-match.io

Ein Quiz auf Ihrer Hotel-Webseite, das Gästen **in 60 Sekunden** zeigt, welche Saison perfekt zu ihnen passt

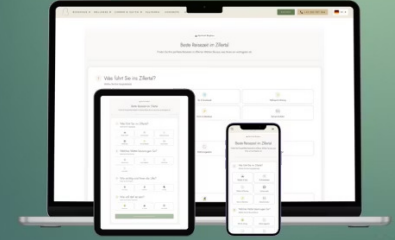
Viele Gäste wollen buchen – wissen aber nicht, wann die beste Reisezeit für sie ist.

Season Match stellt 4-5 Fragen zu Aktivitäten, Wetter und Interessen.

Am Ende steht eine klare persönliche Empfehlung und der direkte Weg zur Buchung.

[Jetzt selbst ausprobieren](#)

[Demo-Call vereinbaren](#)



Testen Sie das **season match** Quiz aus Sicht eines möglichen Gastes

Hotel Alpenblick

Finden Sie Ihre perfekte Bergzeit

Ski, Wandern oder Wellness – wann passt es am besten für Sie?

1 Welche Aktivität interessiert Sie am meisten? *

Ski fahren Wandern Wellness

Bergsteigen

2 Welches Wetter bevorzugen Sie? *

Schneeweicher Mild & Sonnig Kühl & Frisch

3 Wie soll die Atmosphäre sein? *

Ruhig & Entspannt Familienfreundlich Aktiv & Party

BITTE ALLE PFLICHTFELDER AUSFÜLLEN

Powered by Season Match