

CASE STUDY

Il Superbude Hostel and Hotel di Amburgo ottiene un tasso di conversione del 13% con Google Hotel Ads

Se il Superbude Hotel and Hostel fosse una scarpa, sarebbe una high top divertente e alla moda, del tipo indossato da molti dei saccopelisti, delle famiglie, dei viaggiatori d'affari e degli altri ospiti di questo hotel "comodamente originale" di Amburgo in Germania.

Come qualsiasi hotel, il Superbude vuole vedere le proprie camere sempre occupate. Questo hotel fuori degli schemi, però, deve affrontare un'ulteriore sfida: il Superbude dispone di camere con due, quattro o anche sei letti. Questo vuol dire che il suo pubblico di destinazione può andare da una coppia in un weekend romantico a una famiglia svedese di sei persone in viaggio in diversi paesi.

Per raggiungere tutti questi clienti con il messaggio giusto, Superbude utilizza Google Hotel Ads.

Un metodo innovativo

"La maggior parte dei viaggiatori prima di tutto consulta il Web per leggere le recensioni sugli hotel, quindi cerca di trovare online il prezzo meno caro", afferma Jörn Hoppe, General Manager del Superbude.

Google Hotel Ads mette in contatto i viaggiatori con Superbude su google.com e su Google Maps, accessibili da computer desktop, tablet e dispositivi mobili. Con un solo clic il viaggiatore raggiunge il sito web dell'hotel e Superbude paga solo quando l'annuncio genera il risultato desiderato.



Informazioni su Superbude Hostel and Hotel

- Aperto nel 2008
- Si trova ad Amburgo, Germania
- Proprietà di Fortune Hotel Group
- www.superbude.de

Informazioni su Seekda

- Fornitore di soluzione di ospitalità
- Partner di integrazione autorizzato di Hotel Ads
- Ha sede a Vienna, Austria
- seekda.com

Obiettivo

- Raggiungere nuovi ospiti online a costi contenuti

Approccio

- Utilizzo dei prezzi con costo per clic e con commissione di Google Hotel Ads
- Esecuzione di campagne su Google.com e Google Maps sul desktop e sui dispositivi mobili

Risultati

- Tasso di conversione medio del 13%
- Aumento del ROI del 37% da un anno all'altro

Per ulteriori informazioni su Hotel Ads, visita google.com/ads/hotels

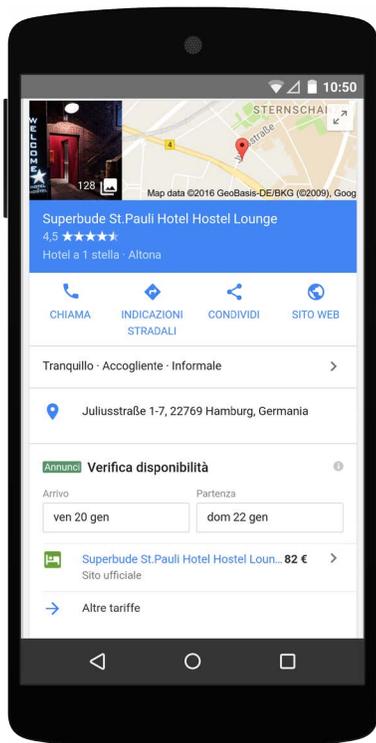
Maggiore copertura, offerte migliori

Google Hotel Ads aiuta Superbude a entrare in contatto con i gruppi scelti come target che non avrebbe potuto raggiungere in altro modo.

“Raggiungiamo le persone indipendentemente dal dispositivo che usano, perché Hotel Ads funziona su tutti i dispositivi”, afferma Hoppe. “In questo modo il mio hotel ha maggiore visibilità. Posso entrare in contatto con persone che non avrei mai potuto raggiungere con un annuncio su una rivista o su un quotidiano”.

Un altro vantaggio per Superbude: Hotel Ads offre sia prezzi con costo per clic che con commissione.

“Trovo davvero utile che si possa passare tanto facilmente dal CPC alla commissione e viceversa perché è la soluzione più adatta alla nostra strategia di distribuzione”, afferma Hoppe. “Se siamo sicuri che la nostra offerta otterrà l’area annuncio superiore, imposteremo il budget per il costo massimo e utilizzeremo il CPC. In caso contrario, disattiveremo il CPC e attiveremo il modello con commissione. Possiamo agire rapidamente in base al nostro tasso di occupazione delle camere in tempo reale. È semplicemente geniale”.

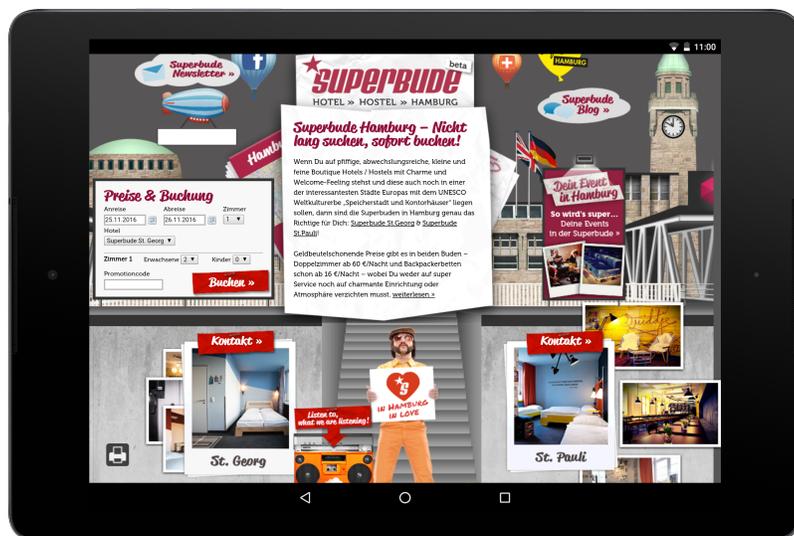


Questa flessibilità aiuta Superbude a raggiungere turisti, saccopelisti e altri gruppi scelti come target nel modo più conveniente. “Non siamo una grande catena di hotel, quindi non disponiamo del personale sufficiente a gestire da soli tutti questi canali e mercati”, afferma Hoppe. Superbude usa Seekda, un gestore di canali con metaricerca, per gestire diverse opzioni di annunci online. Di conseguenza, l’hotel ha bisogno di una sola persona per gestire tutti i propri canali di distribuzione e raggiungere i diversi mercati.

Direttamente al sito

Hotel Ads indirizza i clienti direttamente al sito di Superbude in modo che l’hotel possa mostrare le attrattive uniche della struttura.

“È importante che gli ospiti prenotino direttamente sul mio sito web. Nel corso della prenotazione avrò così l’opportunità di mostrare loro le diverse opzioni di servizi e upgrade. Tutto ciò influisce sui miei risultati”, afferma Hoppe.



“Quello che mi interessa ancora di più è poter arrivare a costruire un rapporto con gli ospiti, soprattutto quando iniziano a conoscerci attraverso le molte caratteristiche interessanti e divertenti del nostro sito web, ancora prima di arrivare fisicamente da noi. Più sono gli utenti che visitano il mio sito web tramite Hotel Ads, più aumentano le mie opportunità di conoscere meglio loro, le loro preferenze, i loro gusti e il modo in cui rendere il loro soggiorno indimenticabile”.



Risultati

Grazie a Google Hotel Ads, Superbude vede entrare molte più scarpe da ginnastica high top, stivali, tacchi alti e scarpe eleganti.

“Stiamo notando un tasso di conversione medio del 13% dalle nostre campagne Hotel Ads”, afferma Hoppe. Inoltre, Hotel Ads aiuta Superbude a sfruttare al meglio il proprio budget per il marketing, con un aumento del ROI del 37% sulla spesa complessiva per gli annunci da un anno all’altro.

Soprattutto, Hotel Ads aiuta Jörn Hoppe e il suo team a far conoscere la particolare esperienza che offrono. “Desidero che i visitatori del nostro sito web sappiano che, se effettuano una prenotazione al Superbude, potranno usufruire di un’esperienza assolutamente speciale. Google Hotel Ads ci aiuta in questo. Non c’è nessuno come noi e non c’è nulla come Google Hotel Ads”.