

# Hintergrundinformation: HRS Kosten Suchmaschinenmarketing (Beispiel Berlin)



HRS Beispielrechnung basierend auf Durchschnittswerten	
100 Personen klicken auf eine Suchmaschinen Anzeige nachdem sie „Hotel Berlin“ gesucht haben...	100 Clicks x 1,06€* = <b>Kosten 106€</b>
... wenn 5 Personen von diesen 100 Personen ein Hotel buchen zu einem Preis von 145€*, entsteht ein Umsatz von 725€...	5 x 145€ = <b>Umsatz 725€</b>
... die HRS Einnahmen mit 15% Kommission betragen 109€...	725€ x 15% Kommission <b>Einnahmen 109€</b>
... abzüglich der Klick-Kosten entsteht ein „Gewinn“ von 3€.	<b>Einnahmen 109€</b> <b>- Kosten 106€</b> <b>= „Gewinn“ 3€**</b>

## Bedeutung für die Hotellerie

- 5% aller Klicks auf die Suchmaschinen Anzeige müssen in Buchungen resultieren, um die Investition zu decken
- HRS investiert in die Verbesserung der Website um möglichst viele Besucher zu Buchern zu machen.
- Hoteleigene Webseiten haben oft eine Konvertierungsrate von 1 - 3% und können somit nicht kostendeckend arbeiten.

**Konvertierungsrate beeinflusst Vertriebskosten**

Konvertierungsrate	Suchmaschinen-Vertriebskosten	HRS-Kommission
0.00%	~70.00%	~15.00%
5.00%	~20.00%	~15.00%
10.00%	~10.00%	~15.00%
15.00%	~7.00%	~15.00%
20.00%	~5.00%	~15.00%

➔ Als starker Partner, investieren wir kontinuierlich in die Optimierung der Vertriebskanäle, um ein optimales Ergebnis für unsere Hotelpartner zu erzielen.

\*Quelle: HRS Daten in 2011  
 \*\*Click Gewinn, d.h. noch kein Abzug sämtlicher Betriebskosten enthalten