

Mehr Gäste durch Service und bewährtes Marketing

Mehr als 15 Prozent Zuwachs bei den Übernachtungszahlen in der privaten Ferienwohnungs-Vermittlung

Travemünde 03.10.2008 | Besonders im Juli und August hätte er gern noch ein paar mehr Ferienwohnungen gehabt, obwohl es jetzt schon 95 in der Vermittlung sind. »Ferienwohnungen laufen gut in Travemünde«, meint Ferienwohnungs-Vermieter Dirk Dzulko aus Travemünde.



Service am Gast: Dirk Dzulko hält sein Büro an 7 Tagen die Woche für den Urlauber geöffnet – das ganze Jahr über. Foto: **KARL ERHARD VÖGELE**

Die Nachfrage in 2008 sei sehr gut, auch jetzt noch, freut er sich. Das liegt natürlich nicht nur an einem Trend, sondern ist harte Arbeit: Ein auf jahrelanger Erfahrung basierendes Marketingkonzept mit sehr gutem Rundum-Service, einer Gästebetreuung an sieben Tagen die Woche, auch im Winter. Das geht schon beim Katalogversand los, den der Gast nach einem Anruf am nächsten Tag im Briefkasten hat. Zu jeder Wohnung gibt es vier Fotos, die sowohl im Katalog als auch im Internet zu sehen sind.



WebCam 3
Die dritte Web
Vordergrund d
Dahinter sehe
Skandinavienk
Schön zu sehe
Personenfähre
zurück von Tr

Lust auf Urlaub kommt schon am Schreibtisch des Gastes auf, mit Blick auf die Webcams. Dirk Dzulko hat für die Marketing-Maßnahme drei hochwertige Webcams mit sehr guter Bildqualität installiert. Ganz nebenbei erfreut das auch die Segler, die nach dem Wasserstand gucken, und sogar die maritime Wirtschaft, die sich live über die ein- und auslaufenden Schiffe informiert. Screenshot: **TA**

Der Gast kann, wenn er möchte, auch online buchen. Drei hochwertige Webcams lassen schon mal einen Blick auf Travemünde werfen, machen Lust auf Urlaub. Dirk Dzulko weiß, dass viele Gäste von Zuhause aus oder vom Schreibtisch immer wieder die auf die Webcam zugreifen, so ist man live schon ein bisschen im Urlaub. Es geht aber auch andersrum: Manche winken in Travemünde in die Kamera, die die Passat zeigt, und senden so Grüße nach Hause.



Fragen kann Dirk Dzulko jederzeit beantworten, er kennt alle 95 Wohnungen, wechselt auch selbst mal eine Glühbirne aus und führt Kleinreparaturen durch. In Travemünde angekommen, erhält der Gast mit den Schlüsseln kostenlos einen Lageplan seiner Ferienwohnung.

Den gleichen Service gibt es für die Eigentümer der Wohnungen: Auf Wunsch mit Beratung zur Einrichtung. Da ist vieles zu beachten, zum Beispiel, dass die Betten ein bisschen höher sind, was die älteren Herrschaften sehr schätzen. Die Wohnung sollte auch nicht zu vollgestellt sein.

Das wirkt: Dirk Dzulko kann ein Beispiel belegen, nachdem für eine Wohnung, die zu seinem Büro wechselte, mit attraktiver Vermarktung und Preisgestaltung die Belegungstage von 60 auf 248 im Jahr hochgeschwungen sind. Dafür sorgt neben der Online-Buchbarkeit der eigene Katalog, der in einer Auflage von 10.000 Exemplaren gedruckt wird. Die Fotos der Wohnungen werden für den Eigentümer kostenlos erstellt, die Pauschale für den Katalog beträgt 141,61 Euro. Noch vor Weihnachten werden 4.500 Exemplare an potenzielle Urlauber verschickt. »Mit sehr viel Resonanz«, sagt Dirk Dzulko. Die übrigen Exemplare werden das Jahr über an Urlauber ausgegeben, was genau ausreichend ist für den Bedarf der Vermietung. Die Gebühr für die Vermittlung der Ferienwohnungen mit dem 7-Tage-Service beträgt 16 Prozent plus MwSt. Dafür bekommt der Wohnungseigentümer eine zuverlässige Organisation bis hin zur Endreinigung mit Wäscheservice der einheitlichen Bettwäsche.



Steigende Übernachtungszahlen mit bewährtem Marketing: Im Bereich der Ferienwohnungen gibt es noch Potenzial. Foto: **KARL ERHARD VÖGELE**

Eine Neuerung, mit der Dzulko im Bereich der Ferienwohnungen gute Erfahrungen gemacht hat, wurde in 2008 erstmals komplett durchgeführt: »Wir vermieten erst ab fünf Übernachtungen«, sagt er. »Das klappt wunderbar«. So ist der Aufwand nicht so groß, die Abrechnungen sind übersichtlicher für die Wohnungseigentümer, es gibt weniger Lücken und: »Ich möchte den Hotels auch noch was lassen«, meint Dzulko.



Kennt alle seine Wohnungen, hat sieben Tage die Woche geöffnet: Für Dirk Dzulko fängt der Service-Gedanke selbstverständlich schon im eigenen Hause an. Foto: **KARL ERHARD VÖGELE**

In 2008 zählte er 14.500 Übernachtungen in den von ihm betreuten Wohnungen, er rechnet mit 15.000 bis Jahresende. Im Vorjahr waren es 13.000 Übernachtungen. Ein Zuwachs von mehr als 15 Prozent. Bei richtiger Vermarktung ist also eine Steigerung möglich. Dirk Dzulko sucht deshalb weitere Wohnungen: »Wir nehmen gern noch Wohnungen auf, freuen uns über Gespräche mit Eigentümern«, sagt er. **TA**

www.dzulko.de

www.travemuende-webcam.de