

# Am Anfang jedes Geschäfts steht, daß man passende Angebote findet

## Was nicht gefunden wird, hat schon verloren

Wer Informationen sucht, etwas braucht, **kaufen will**, ... schaut nach bei einer der großen Suchmaschinen. Meist bei Google. Je nach Anzeigendichte sind drei bis fünf Ergebnisseiten das „Maß der Dinge“. Eine Anzeige oder ein „**organic search**“-Ergebnis auf der ersten Seite sind die Top Lösung!

## Was falsch gefunden wird, auch!

Suchergebnisse, die zu einem Verkaufs-**Portal** führen, sind bequem aber **hoch riskant**,

- weil Anbieter **Ihre** Daten für eigenes Engagement nützen können
- weil (möglicherweise stark steigende) Provisionen bezahlt werden müssen
- weil Portale Reihungen (gegen Aufzahlung) beliebig ändern können ...

## Wunschdomains sind kaum mehr zu haben.

Deshalb nützen viele die vermeintlichen Chancen von Verkaufsportalen.

**Ein gefährlicher Weg, der schnell zur Sackgasse werden kann!**

## Markennamen werden zu Domain-Namen

Jede(r) kennt gute Beispiele dafür: Google, Amazon, BMW, Allianz, Red Bull, ... Die meisten großen Unternehmen erkannten rechtzeitig die Bedeutung von eigenen **Marken-** aber auch **Produkt-Domains und deren wichtige Rolle** in sich neu entwickelnden Märkten. Selbst Konzerne müssen immer „am Ball bleiben“, damit ihre Marken nicht an Strahlkraft und Bedeutung verlieren.

Es gibt nur **ganz wenige** Firmen-, Marken-, Produkt- und Domainnamen, die sich jede(r) leicht merken kann. **hotelissimo ist so eine** (semantische Domain, die in jeder Sprache wirkt. Weltweit)!

# Die Lösung sind starke Plattformen

Die **hotelissimo** Plattform bietet Firmen / Marken / Angeboten ... Möglichkeiten, die sonst Konzernen vorbehalten sind. **Provisionsfrei** präsentiert sie Angebote zu günstigen Fix-Konditionen. **hotelissimo** hat das Potential, **sich zur führenden, virtuellen Fachmessen zu entwickeln**. Je stärker die Plattform, desto sicherer der Erfolg.

## Ein Markt, eine Marke.

**hotelissimo** bietet alle Voraussetzungen, so eine starke **B2B**-Plattform zu werden. Für alles, was mit Beherbergung / Bewirtung zu tun hat. Von Ferienwohnungen über Hotels bis zu Reha-Kliniken!

### hotelissimo.com

VIRTUELLE FACHMESSE

Aussteller

FOOD

Einrichtung

Ausstattung

Marketing

EDV  
...

### hotelissimo.net

BUCHUNGSPLATTFORM

Hotels

Apartments

Gasthäuser

Pensionen

Ferien-  
wohnungen

Soziale  
Einrichtungen

**hotelissimo.info**  
MEDIEN / RESSE / PR

## Es geht ums „Hinführen“

**hotelissimo.com** liefert auf alle Suchanfragen gute (die richtigen) **Antworten** samt Angeboten, führt zu Informationen oder in den Anbieter-Shop - bzw. zu seinem digitalen Messestand.

## Erfolgreich im Detail.

Daß das funktioniert, beweisen wir seit Jahren mit dem Verkauf von hochwertiger Beschilderung, individualisierbaren Schlüsselanhängern, ...

## **hotelissimo.com** sorgt dafür, daß Produkte und Dienstleistungen schnell und sicher gefunden werden

Mit geprüften Suchergebnissen, die zu

- Informations- oder Angebotseiten,
- in den Shop oder zu einem
- digitalen Messestand führen.

## Marketing

Bewerbung hauptsächlich über SEM / SEO. Unterstützt von Fachinseraten, Werbung am POS, ... Semantische Mailadressen\* spielen dabei eine besondere Rolle (\*googlen Sie das mal).

## Potential

**hotelissimo.com** ist die Plattform für virtuelle Fachmessen.

**hotelissimo.net** soll provisionsfrei gegen eine kleine Fixgebühr zu hoteleigenen Buchungsseiten führen. **Alle Kontakte / Daten bleiben in jedem Fall bei unseren Partnern!**

**hotelissimo.info** wird Presse-/PR-Instrument


**hotelissimo.de**, at, ch, it, ... bewerben als nationale Domains besondere Projekte.

## Präferenz

Für alle Bereiche einfache, klare und günstige Lösungen suchen.


**Die Themen im Detail: [www.hotelissimo.com](http://www.hotelissimo.com)**

## Umsetzung

 **hotelissimo.com** kann gemeinsam mit einem oder einigen großen Partnern gestartet werden (das wäre der einfache, schnelle Weg).

 oder mit einer wachsenden Zahl kleiner und mittelgroßer Partner. Das können

- kleine oder mittelständische Lieferfirmen sein (werden von freiberuflichen AD-Mitarbeitern besucht)
- regionale oder lokale Medien
- Werbeagenturen / PR-Berater

 oder an einen Konzernpartner verkauft werden (Domains samt know how, strategische Beteiligung möglich).