

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 Fachmesse 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

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).