



"Der Nutzen von Information liegt in der Auswahl, nicht in ihrer Fülle; liegt in ihrer Relevanz, nicht im Übertragungstempo." *Frederic Vester*

Make certain the information promotes understanding. Be sure that, as much as possible, it is:

- ◆ Relevant
- ◆ Clear
- ◆ Memorable

*Dirk Knemeyer (2003)*

## Agenda


- ◆ Ausgangslage / Problemsituation
- ◆ Lösungsansatz TANDEM
- ◆ Vorteile für Gast / Anbieter / Hotel / Destination
- ◆ TANDEM in der Praxis

## Ausgangslage:

- ◆ Internet ist das Informationsmedium Nr. 1
- ◆ Suchmaschinen sind der meistgenutzte Informationskanal im Web
- ◆ Suche erfolgt vorrangig auf Hotelebene (Basisleistung) / Direktvertrieb

## Ausgangslage:

### Resultierende Probleme Status I:

- ◆ **Beherbergungsbetriebe**  Destinationsinformationen vorhanden?
  - Fehlender Content auf der eigenen Website
  - Mangelnde Qualität / Aktualität
  
- ◆ **Freizeit- und Kulturbetriebe**
  - Vermarktung über eigene Website & DMO (Aufmerksamkeit / SMM)
  - Gast kann nur suchen was er kennt

## Resultierende Probleme Status II:

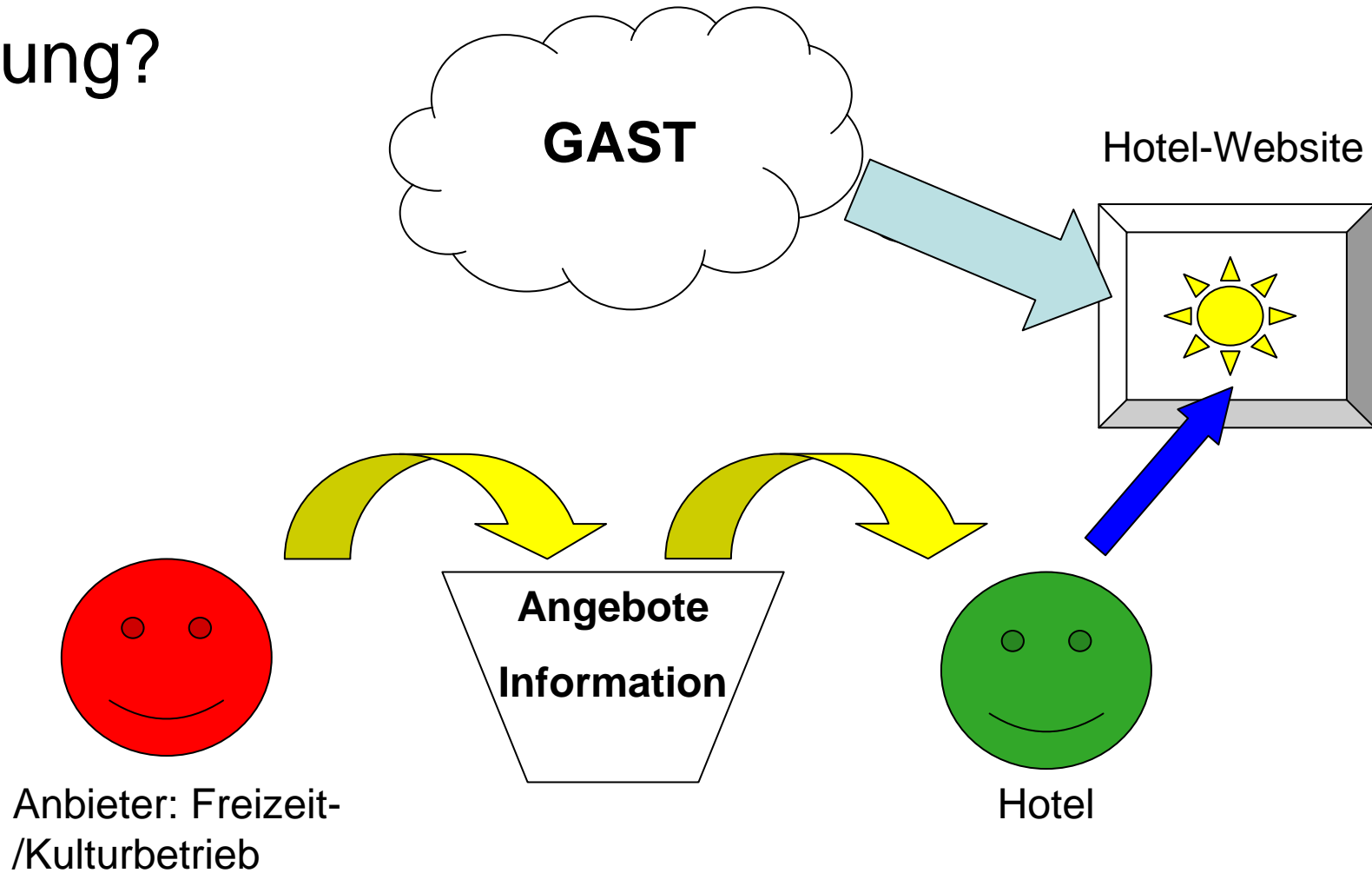
### ◆ Tourist

- Relevante Information (DMO-Problem) vs. vollständige Information (Hotel-Problem)
- Mangelnde Qualität / Aktualität
- fehlende Empfehlung → komplexe Reiseplanung

### ◆ Destination

- Geograph. politische Begrenzung entspricht nicht Destinationsverständnis des Gastes
- Nie vollständig, zentralisiertes System / was ist für wen relevant? (Infomasse)

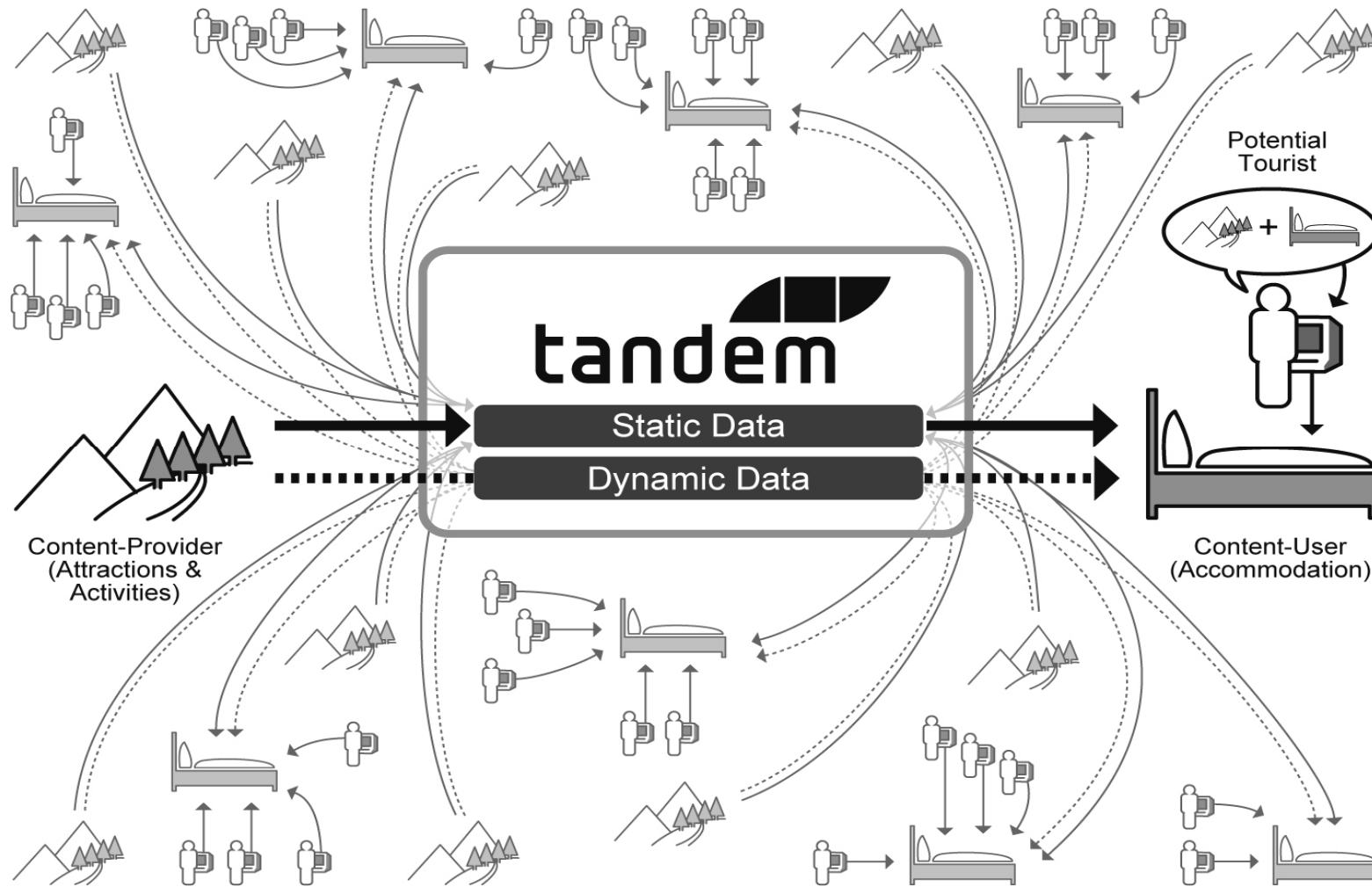
# Lösung?



## Lösungsansatz von Tandem

- ◆ Dezentrales System
- ◆ Selektive Vernetzung durch Einbinden von Content in die eigene Website
- ◆ Selbstregulierend
- ◆ Online-Service: bringt zusammen, was zusammen gehört

Touristische Angebote im Netz - distributiv, einfach & messbar.



# Vorteile Gast

- ◆ Empfehlung statt Auswahl
- ◆ Zielgruppenspezifische Information
- ◆ Vorselektierte Auswahl an Kultur- und Freizeitangeboten einer Region
- ◆ Genaue Beschreibung (Preise und Öffnungszeiten)
- ◆ Aktuelle Information in hoher Qualität
- ◆ Komfort in der Reiseplanung

# Vorteile Anbieter

- ◆ Zahlreiche Vertriebskanäle
- ◆ Multiplikatoreffekt
- ◆ Neukundengewinnung durch Empfehlung
- ◆ Zielgruppengenaue Bewerbung
- ◆ Kennt Hotels, die Angebot empfehlen
- ◆ Anreiz zur Wartung

# Vorteile Hotel

- ◆ Vorselektion von Angeboten aus Tandem
- ◆ Mehrwert auf der eigenen Website
- ◆ Dynamische Einbindung der Information, automatische Aktualisierung
- ◆ Minimaler Erstellungsaufwand, kein Wartungsaufwand → Zeitersparnis!

# Vorteile Destination

- ◆ Qualität der Informationen steigt
- ◆ Selbst regulierend
- ◆ Attraktivität steigt
- ◆ Transparenz der Angebote

## TANDEM in der Praxis

TANDEM-System: <http://www.tandem.travel>

HOTEL (Content-User): <http://www.ritzenhof.at>

HOTEL (Content-User): <http://www.imlauer.com>

HOTEL (Content-User): <http://www.zumhirschen.at>

HOTEL (Content-User): <http://www.gruenauerhof.at>

## Weitere Entwicklungsschritte:

- ◆ Erreichen der kritischen Masse
- ◆ Hotels werden auf Website der Freizeit- und Kulturbetriebe aufgelistet
- ◆ KMUs verwenden TANDEM als CMS
- ◆ Alternativen für die Integration des Systems

# “Information is the lifeblood of tourism”

(Sheldon 1997)

**Projektleiterin TANDEM: Mag.<sup>a</sup> (FH) Irene Peer**

E-Mail: [info@tandem.travel](mailto:info@tandem.travel)

Mobil: +43 (0)676 847795 560