

# Rate Connect: Direktbuchungen leicht gemacht für unabhängige Hoteliers

Bewerben Sie die Website-Raten Ihres Hotels  
auf trivago.



★★★★★ Hotel

## Hotel Fantastico

Unser niedrigster Preis

✓ Hotelwebsite

✓ Kostenlose Stornierung

**174 €**

3 Nächte für 522 €

Zum Angebot >



# Inhalt

**1**

---

trivago

**2**

---

Rate Connect

**3**

---

Konnektivitätsanbieter

**4**

---

Kampagneneinrichtung

**5**

---

Kampagne verwalten  
und nachverfolgen

**6**

---

Abrechnung

**7**

---

Unterstützung

**8**

---

Glossar

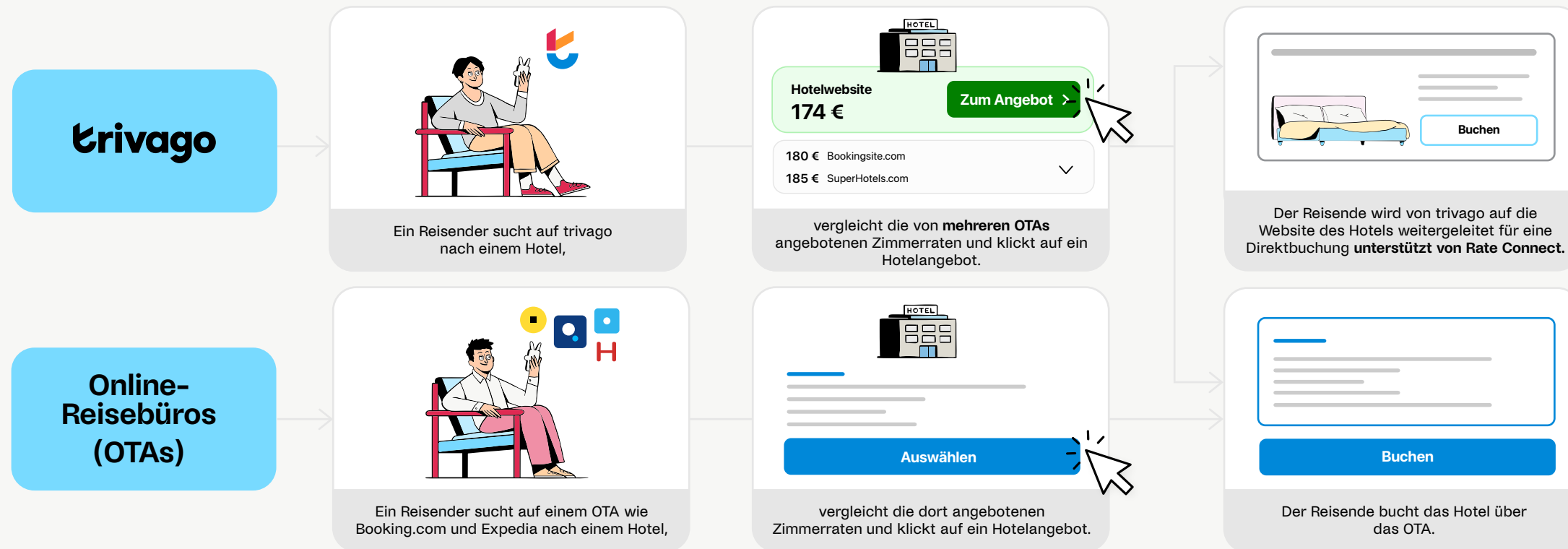


1

**trivago**

# trivago und OTAs im Vergleich

Viele Hoteliers gehen davon aus, dass trivago ein OTA ist, bei dem Reisende ihre Reisekomponenten buchen können, von Mietwagen über Hotels bis hin zu Flügen. Tatsächlich ist trivago eine **Hotel-Metasuche**, auf der Reisende die angebotenen Hotelpreise von Hunderten von Buchungswebsites durchsuchen und vergleichen können. Im Folgenden findet sich eine Übersicht über die Funktionsweisen und Unterschiede für Reisende und Hoteliers.



# Fügen Sie trivago zu Ihrem Portfolio hinzu

Als eine **führende globale Hotel-Metasuche** zieht trivago Millionen preisbewusste Reisende auf der ganzen Welt an und hilft ihnen, die passenden Unterkünfte zu finden.

Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen an, die **unabhängigen Hoteliers** dabei helfen, ihre **Sichtbarkeit zu erhöhen** und **Direktbuchungen** zu wettbewerbsfähigen Raten zu generieren, damit sie sich auf trivagos Marktplatz behaupten können.



**Über 2 Mrd.**  
Preisvergleiche täglich



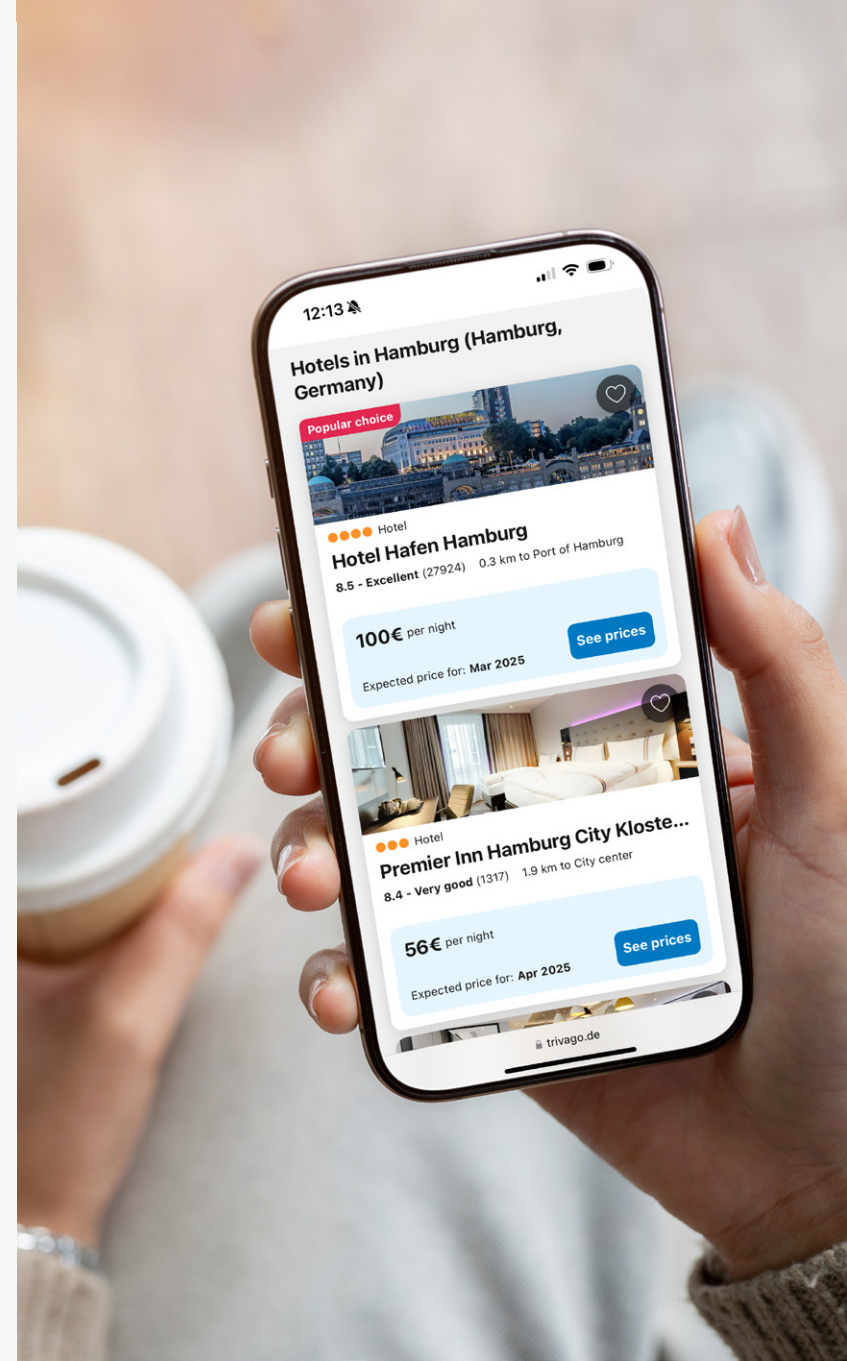
**Über 7 Mio.**  
Suchen täglich



**5 Mio.**  
Hotels und alternative  
Unterkünfte



**53**  
lokalisierte Website- und  
App-Versionen



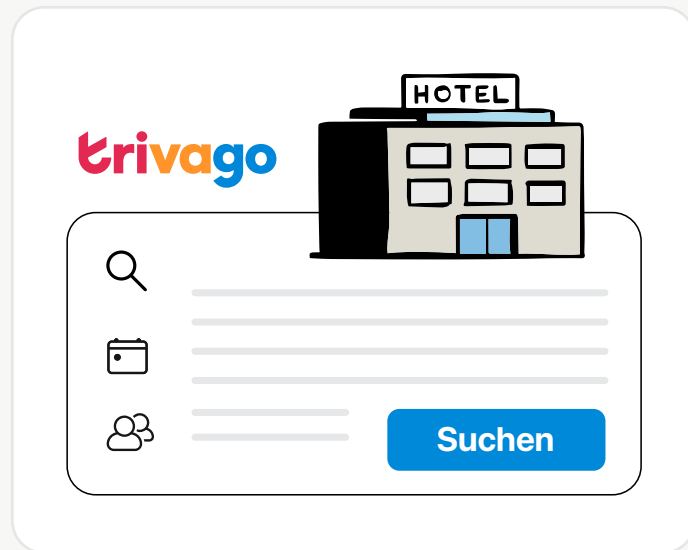


2

**Rate Connect**

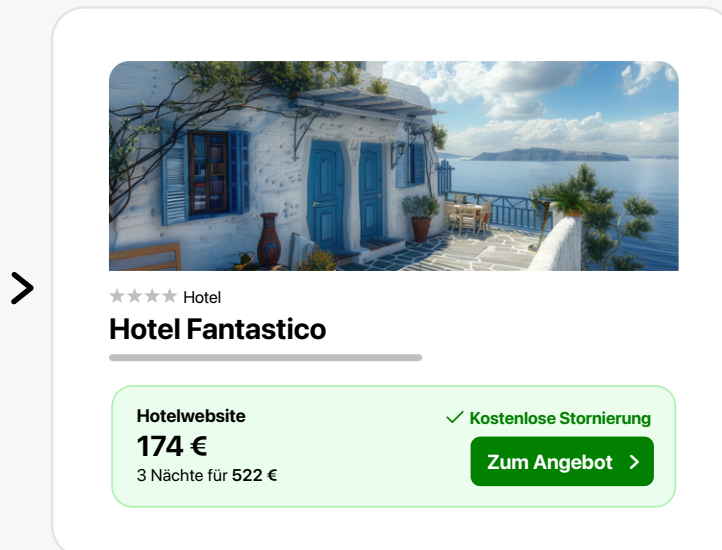
# Bewerben Sie Ihre Website-Raten auf trivago

In der wettbewerbsorientierten Welt der Hotelbuchungen sind Sichtbarkeit und Preisgestaltung entscheidend für die Belegung von Zimmern. Da Reisende, die auf trivago nach Unterkünften suchen, vor allem nach „Preis“ filtern, können Sie mit **Rate Connect Ihre niedrigsten Website-Raten anbieten** und bleiben so wettbewerbsfähig gegenüber OTAs und anderen Hotels.



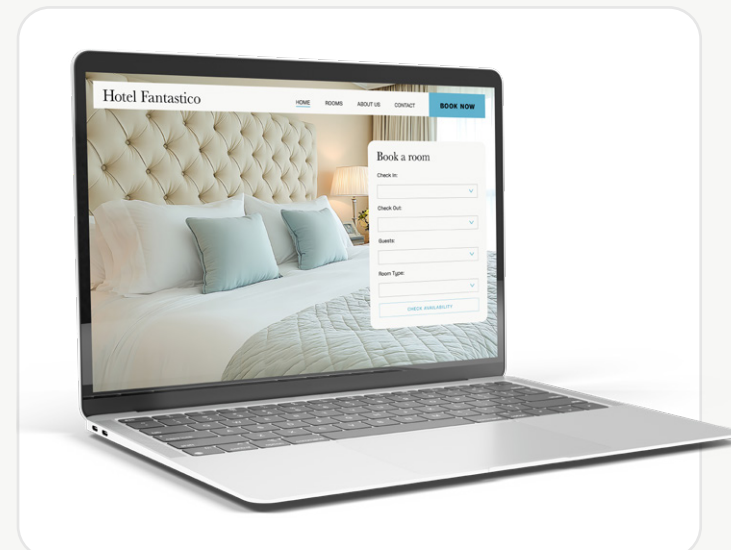
## Erreichen Sie mehr Reisende

Bewerben Sie Ihre Website-Raten in den Märkten von trivago, die Ihr Konnektivitätsanbieter unterstützt.



## Beeinflussen Sie Ihre Sichtbarkeit

Beeinflussen Sie die Sichtbarkeit Ihrer Website-Raten auf trivago über die von Ihnen gewählte Provisionsrate.



## Verwalten Sie Ihre Gästebeziehungen

Kommunizieren Sie mit Ihren zukünftigen Gästen von dem Moment, in dem sie buchen, und lange nachdem sie ausgecheckt haben.

# Starten Sie eine Kampagne

Die **Pay-per-Stay-Kampagne (CPA)** von Rate Connect hilft Ihnen, mehr Direktbuchungen **risikofrei** und mit optimaler Kosteneffizienz zu erhalten.

Und das Beste daran? Unabhängig davon, wann zukünftige Gäste buchen und einchecken, zahlen Sie nur eine Provision für ihre Direktbuchung, **nachdem sie ihren Aufenthalt beendet haben**.



## Provisionsoptionen

Wählen Sie zwischen 12 %, 15 %, 18 %, 20 % und 25 % für Ihre Direktbuchungen.



## 100%ige Automatisierung

Mit dieser vollständig automatisierten Kampagne können Sie schwierige Aufgaben getrost uns überlassen.



## Tägliche Analysen

Behalten Sie die Performance Ihrer Kampagne und Ihre Direktbuchungen bestens im Blick.

Die Verfügbarkeit dieser CPA-Kampagne hängt von der Anbindung an Konnektivitätsanbieter ab.



# Verbessern Sie Sichtbarkeit und Buchungspotential

Die Position als **Top-Angebot** ist die begehrteste Platzierung, um Hotelangebote zu bewerben. Sie erhält tatsächlich den Großteil aller Klicks, was sie zu einem wichtigen Faktor macht, um Reisende zu erreichen.



★★★★ Hotel

## Hotel Fantastico

**Unser niedrigster Preis**

Hotelwebsite ✓ **Kostenlose Stornierung**

**174 €**  
3 Nächte für 522 €

**Zum Angebot >**

---

Bookingsite.com **180 €**  
Zum Angebot >

SuperHotels.com **183 €**  
Zum Angebot >

Mit den **Chancen** von **Rate Connect** können Sie die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Ihre Website-Raten in dieser strategisch wichtigen Position erscheinen, indem Sie mithilfe einer höheren Provisionsrate mehr Klicks generieren.

**12 % Provision**

**15 % Provision**

Geschätzter Anstieg in Top-Position: **↗ 24 %**

**18 % Provision**

Geschätzter Anstieg in Top-Position: **↗ 43 %**

**Empfohlen**

**20 % Provision**

Geschätzter Anstieg in Top-Position: **↗ 81 %**

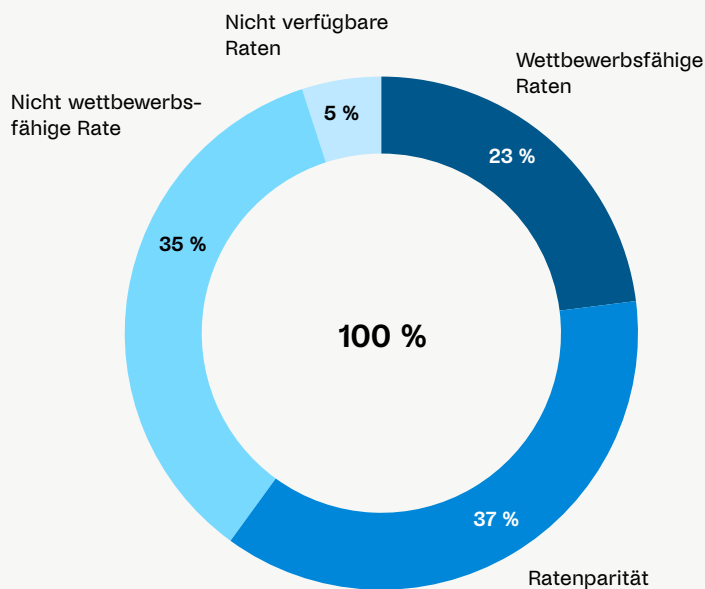
**25 % Provision**

Geschätzter Anstieg in Top-Position: **↗ 107 %**

# Seien Sie wettbewerbsfähig. Bleiben Sie einen Schritt voraus.

Sie haben nicht viel Zeit, um die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Raten auf trivago zu überprüfen? Wir unterstützen Sie gerne!

Wir versorgen Sie mit den wichtigsten Daten, die Sie benötigen, um informiert zu bleiben:



**Wettbewerbsfähige Raten** 23 %



Ihre Website-Raten waren im Vergleich zu allen inserierten Raten, die trivago für Ihre Unterkunft erhält, **am niedrigsten**.

**Ratenparität** 37 %



Ihre Website-Raten waren im Vergleich zu allen inserierten Raten, die trivago für Ihre Unterkunft erhält, **am niedrigsten** und wettbewerbsfähig.

**Nicht wettbewerbsfähige Rate** 35 %



Ihre Website-Raten waren im Vergleich zu allen inserierten Raten, die trivago für Ihre Unterkunft erhält, **nicht am niedrigsten**.

**Nicht verfügbare Raten** 5 %



Die Zeit in Prozent, in der trivago Ihre Website-Raten für Ihre Unterkunft **nicht erhalten** hat.

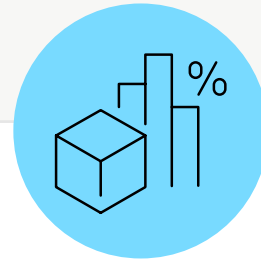
Die Chancen von Rate Connect sind verfügbar auf der Grundlage von mindestens 100 Impressions für Unterkünfte auf trivago innerhalb eines Zeitraums von 30 Tagen. Sie können Ihre Impressions auf der Startseite von Business Studio prüfen.

# Optimieren Sie Ihre Kampagne

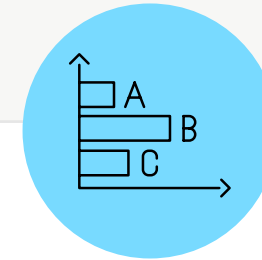
Mit Rate Connect können Sie den Einfluss von trivago als Metasuche nutzen, um **mehr qualifizierten Traffic auf Ihre Website zu leiten**, wo Sie die Kontrolle über Direktbuchungen haben und Reisenden ein nahtloses und sicheres Buchungserlebnis bieten.



**Halten Sie Ihre Kampagne immer aktiv.** Durch eine pausierte Kampagne werden Ihre Website-Raten von trivago und der Link zu Ihrer Buchungswebsite entfernt.



Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Analysen, um Ihre **Performance auf trivago** und mit **Rate Connect** zu verfolgen.



Vergewissern Sie sich, dass die Raten auf Ihrer Website im Vergleich zu den Raten anderer Hotels und den Raten Ihrer Unterkunft auf OTAs **die niedrigsten sind**.

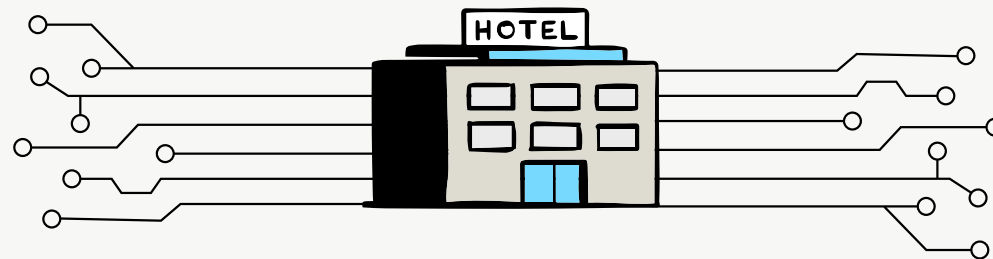


**3**

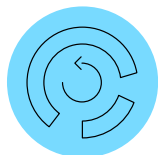
**Konnektivitätsanbieter**

# Nutzen Sie einen Konnektivitätsanbieter

Am heutigen digitalen Markt sind nahtlose Konnektivität und ein breiter Vertrieb für unabhängige Hoteliers unerlässlich, um erfolgreich zu sein.



## Was Ihnen ein Konnektivitätsanbieter bieten kann:



### Property Management System (PMS):

Vereinfachen Sie die täglichen Abläufe – von der Reinigung bis zur Buchungsverwaltung – für mehr Effizienz.



### Buchungsmaschine:

Sichern Sie sich die Direktbuchungen von Reisenden auf Ihrer Website mit einem unkomplizierten Buchungserlebnis.



### Channel Manager:

Verknüpfen Sie Ihr PMS, um Raten und Verfügbarkeit auf mehreren Plattformen schnell und einfach zu aktualisieren.



### Zentrales Reservierungssystem (CRS):

Verwalten Sie Raten, Verfügbarkeit, Buchungen und Vertrieb über mehrere Kanäle.



## Stellen Sie die Verbindung her

Um Ihre Website-Raten auf trivago mit Rate Connect **zu bewerben, müssen Sie mit einem Konnektivitätsanbieter** zusammenarbeiten, der wiederum mit uns kooperiert und die Pay-per-Stay-Kampagne unterstützt.

**Sehen Sie sich die vollständige Liste der Konnektivitätsanbieter an, mit denen wir zusammenarbeiten.**

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and contains the text '4' and 'Kampagneneinrichtung'. The number '4' is centered and has a blue underline. The word 'Kampagneneinrichtung' is centered below it in a bold, black, sans-serif font. The laptop's body is white with a thin black outline, and the keyboard area is a solid blue color.

4

# **Kampagneneinrichtung**

# So richten Sie Ihre Kampagne ein

## Das benötigen Sie:

### ✓ Ein Business Studio Account

Sie sind bereits registriert? Wunderbar!

Sie haben Ihre Unterkunft noch nicht bei [trivago Business Studio](#) registriert?

Das können Sie noch heute ändern – absolut **kostenlos**.

### ✓ Ein Konnektivitätsanbieter

trivago arbeitet mit über 60 Konnektivitätsanbietern zusammen, um Hoteliers weltweit bei der Pay-per-Stay-Kampagne von Rate Connect zu unterstützen.

[Hier finden Sie unsere Partner.](#)

### ✓ Eine verifizierte Verbindung

Kontaktieren Sie Ihren Konnektivitätsanbieter und bitten Sie darum, Ihre Website-Raten und die Verfügbarkeit Ihrer Unterkunft an trivago für Rate Connect weiterzugeben.



# So richten Sie Ihre Kampagne ein

## 1. Loggen Sie sich in trivago Business Studio ein.

Ihre E-Mail-Adresse

admin@hotel.com

Weiter

## 2. Gehen Sie zu Rate Connect und klicken Sie auf Kampagne erstellen.

Home

Rate Connect

Business Studio+

Unterkunftsdetails

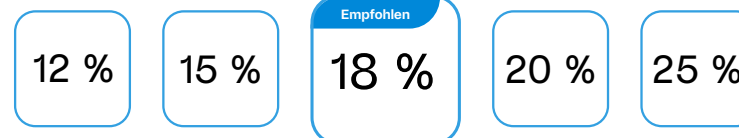
Kampagne erstellen

## 3. Überprüfen Sie die Highlights der Pay-per-Stay-Kampagne.

- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_

Weiter

## 4. Entscheiden Sie sich für die empfohlene Provisionsrate oder wählen Sie eine aus, die Ihren Bedürfnissen entspricht.



Je höher die Provision, desto besser wird Ihre Sichtbarkeit.

# So richten Sie Ihre Kampagne ein

## 5. Wählen Sie die Währung, die Sie für Zahlungen verwenden möchten.

Hinweis: Ein Wechsel der Währungen ist nach der ersten Abrechnung Ihrer Kampagne nicht mehr möglich.

## 6. Geben Sie Ihre Rechnungsadresse ein, einschließlich ggf. Ihrer Steuer-Identifikationsnummer.

Rechnungsadresse

## 7. Geben Sie Ihre Zahlungsmethode für Rate Connect an.

[+ Neue Zahlungsmethode hinzufügen](#)

Kreditkarte/Debitkarte     SEPA

Wir akzeptieren Kredit- und Debitkarten sowie Zahlungen in Euro aus den 36 Ländern des SEPA-Raums.

## 8. Bestätigen Sie mit einem Häkchen, dass Sie die allgemeinen Geschäftsbedingungen akzeptieren, und starten Sie anschließend Ihre Kampagne.

Ich akzeptiere die [allgemeinen Geschäftsbedingungen](#).

**Kampagne starten**

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and contains the text '5' and 'Kampagne verwalten und nachverfolgen'. The laptop is set against a light gray background with a blue horizontal bar at the bottom.

**5**

**Kampagne verwalten und  
nachverfolgen**

# Verwalten Sie Ihre Kampagne und behalten Sie Ihren Erfolg im Blick

Prüfen Sie die Kampagne und den Verbindungsstatus.

Verwenden Sie die Filteroptionen, um Analysen zu sortieren.

Filtern und überprüfen Sie die Details von Direktbuchungen.

The screenshot displays the Rate Connect dashboard interface. At the top, it shows the 'Rate Connect' logo and campaign status: 'Kampagne Aktiv', 'Verbindung Aktiv', 'Nicht verfügbare Raten 5%', and 'Provisionsrate 15%'. Below this is a navigation bar with tabs for 'Performance-Übersicht', 'Buchungsdetails', 'Chancen', and 'Märkte'. The 'Performance-Übersicht' tab is active, showing filters for 'Zeiträume', 'Kategorie', 'Gruppieren nach', and 'Märkte'. Key metrics are displayed: 'Buchungen 3 (+3%)', 'Klicks 124 (+3%)', and 'Umsatz 16.691 € (+3%)'. A line chart shows performance trends over time. Below the chart, the 'Buchungsdetails' tab is active, showing filters for 'Zeiträume', 'Art des Datums', 'Filter', and 'Spaltenansicht'. A table lists booking details with columns for 'Buchungsnummer', 'Buchungsdatum', 'Status', 'Check-in', 'Check-out', 'Buchungsbetrag', 'Provision', 'Stornierungsdatum', 'Erstattungen', and 'Markt'.

Buchungsnummer	Buchungsdatum	Status	Check-in	Check-out	Buchungsbetrag	Provision	Stornierungsdatum	Erstattungen	Markt
CPA-46D878-3002A	02.12.2024	Bestätigt	14.04.2025	20.04.2025	1.223 €	543 €	-	00,0 €	DE
CPA-46D878-3000A	28.11.2024	Bestätigt	17.06.2025	19.06.2025	534 €	154 €	-	00,0 €	IT
CPA-C34EB2-2652A	01.11.2024	Abgeschlossen	04.11.2024	06.11.2024	366 €	54 €	-	00,0 €	USA
CPA-8BD00D-2663AA	10.10.2024	Storniert	01.11.2024	03.11.2024	276 €	41 €	16.10.2024	276 €	USA

Überprüfen Sie die aktuelle Provisionsrate und ändern Sie sie bei Bedarf.

Überwachen Sie die wichtigsten Kennzahlen in tabellarischer und grafischer Form, mit der Möglichkeit, die Daten herunterzuladen.

Laden Sie Analysen und Details zu Direktbuchungen herunter.

A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is the central focus, displaying the number '6' and the word 'Abrechnung'. The laptop is shown from a slightly elevated front perspective. The background is a light gray gradient, and the bottom of the image features a solid blue horizontal bar.

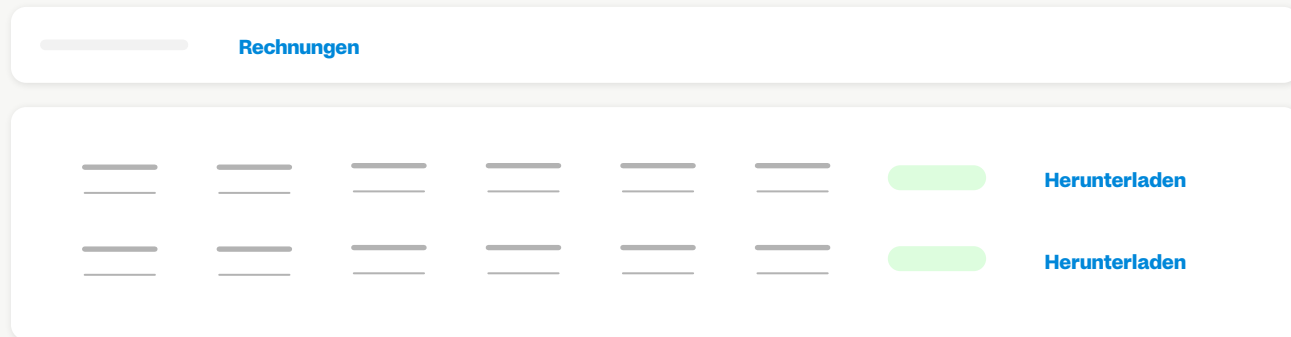
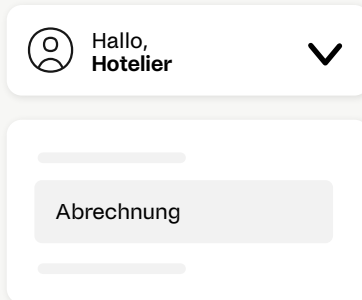
**6**

**Abrechnung**

# So funktioniert die Abrechnung

Unabhängig davon, wann Sie eine Direktbuchung mit Rate Connect generieren, wird trivago Ihnen diese erst in Rechnung stellen, **nachdem die Gäste ausgecheckt haben.**

Der berechnete Betrag basiert auf einer der verfügbaren Provisionsraten, die Sie für Ihre Pay-per-Stay-Kampagne auswählen. Ihnen wird nichts für stornierte Direktbuchungen berechnet, es sei denn, Sie behalten den Buchungswert teilweise oder ganz ein.



Rechnungen werden per E-Mail verschickt und können auch in Ihrem Business Studio Konto unter „**Abrechnung**“ heruntergeladen werden.



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is the central focus, displaying a title slide. The slide has a white background with a thin black border. At the top center of the screen is a small circle, likely representing a camera or sensor. The text on the screen is centered and consists of a large number '7' with a blue underline, and the word 'Hilfe' in a bold, black, sans-serif font below it. The laptop's base is shown as a simple white line with a small rectangular cutout in the center, resting on a solid blue background.

**7**

**Hilfe**

**Haben Sie Fragen oder benötigen Sie Hilfe bei der Einrichtung Ihrer Rate Connect Kampagne?**

[Vereinbaren Sie einen Termin](#) mit unserem Customer Success Team.



A minimalist line-art illustration of a laptop. The screen is white and displays the number '8' in a large, bold, black font, which is underlined with a short blue horizontal line. Below the number, the word 'Glossar' is written in a bold, black, sans-serif font. The laptop's bezel and keyboard area are represented by simple black outlines. The background is a light gray gradient, and the bottom of the image features a solid blue horizontal band.

**8**

**Glossar**

# Branchenbegriffe – von Hoteltechnik bis Metasuche

## Agenturen

Unternehmen, die Hotels bei der Marketingstrategie unterstützen.

## Buchungsmaschine

Tool, das Direktbuchungen auf der Website eines Hotels ermöglicht.

## Channel Manager

Software, die Aktualisierungen für Raten und Verfügbarkeit über mehrere Buchungsplattformen hinweg automatisiert, um Überbuchungen zu verhindern.

## Computerreservierungssystem (CRS)

Software zur Verwaltung von Verfügbarkeiten, Raten und Buchungen über verschiedene Vertriebskanäle hinweg.

## Customer Relationship Management (CRM)

System zur Verwaltung von Interaktionen mit Gästen und Interessenten zur Verbesserung von Service, Umsatz und Kundenbindung.

## Hotel-Metasuche

Plattformen wie trivago, die Hotelangebote von verschiedenen Buchungswebsites vergleichen und die User zur Buchung weiterleiten.

## Impressions

Die Anzeigehäufigkeit eines Hotelangebots in den Suchergebnissen, unabhängig von Klicks.

## Klickrate (Click-through Rate; CTR)

Der prozentuale Anteil der Personen, die in einer Marketing-Nachricht tatsächlich auf einen Link zu einer Website geklickt haben.

## Konnektivitätsanbieter

Ein Unternehmen, das Software anbietet, die Hotels dabei hilft, ihren Bestand zu vertreiben und den Betrieb zu verwalten.

## Konversionsrate

Der Prozentsatz der Website-Besucher, die eine gewünschte Aktion abschließen, z. B. eine Buchung vornehmen.

## Kosten pro Akquise (Cost-Per-Acquisition, CPA)

Ein provisionsbasiertes Modell, bei dem Gebühren nur dann anfallen, wenn eine Buchung getätigt wird.

## Kosten pro Klick (Cost-Per-Click, CPC)

Ein Zahlungsmodell, bei dem jedes Mal Gebühren anfallen, wenn jemand auf ein Angebot oder eine Anzeige klickt.

## Nicht verfügbare Raten

Der Prozentsatz der Fälle, in denen die Rate einer Unterkunft nicht in den Suchergebnissen erscheint.

## OTA (Online-Reisebüro)

Websites von Drittanbietern wie Booking.com und Expedia, die Hotelzimmer und andere Reisedienstleistungen verkaufen.

## Ratenparität

Die Raten für Zimmer sind in allen Vertriebskanälen gleich.

## Rate Shopper

Tool, das Marktdaten erhebt, einschließlich:

- Raten der Mitbewerber
- Raten in verschiedenen Vertriebskanälen
- Lokale Nachfrage und Belegung
- Veranstaltungen und Feiertage in der Region

## Unternehmensverwaltungs-Software (Property Management System, PMS)

Software für Verwaltungsaufgaben wie Buchungen, Rezeption und Berichterstattung in Hotels.

## Vertriebskanäle

Plattformen, auf denen Zimmer direkt (z. B. Hotel-Website) oder indirekt (z. B. OTAs, Metasuche) verkauft werden.

## Wettbewerbsfähigkeit der Raten

Strategie zur Festlegung von Preisen, die für das Zielpublikum attraktiv sind und gleichzeitig die Rentabilität erhalten.

## Wholesaler

Ein Drittanbieter, der eine große Anzahl von Hotelzimmern zu einer günstigen Rate einkauft und diese an OTAs oder Reiseveranstalter zu einer höheren Rate wieder verkauft.