

FeWo-direkt®

Wege zum Erfolg mit FeWo-Direkt

FeWo-Direkt

Esther Kocsis

Senior Connectivity Account Manager

Jennifer Campe

Account Manager Partner Success



Agenda

Über FeWo Direkt

Reisetrends und Prognosen für 2022

Markt- und Buchungstrend Deutschland

Was erwarten unsere Gäste

Empfohlene Vermietungsstrategien

Premium Gastgeber

Über FeWo-Direkt



Mehr als 2 Mio einzigartige
Unterkünfte weltweit



Über 15,9 Mio individuelle
Besucher auf FeWo-Direkt
pro Monat
Über 730 Mio weltweit auf
allen Marken



FeWo-Direkt feiert 25
jähriges Jubiläum!



Kleine FeWo-Direkt Geschichte

1997	Firmengründung
2005	FeWo-Direkt wird Teil der HomeAway Familie
2006	HomeAway akquiriert VRBO
2015	Expedia akquiriert HomeAway
2019	Rebranding der VRBO Marke zu Vrbo
2020	HomeAway wird Vrbo

Damals und heute



Familien und private
Gruppen



Basisausstattung



Preise-Leistungs-Verhältnis



WLAN, Internet und
Kaffeemaschine



Unterkunft und Komfort



Flexibilität



DEUTSCHLAND ALS ZIELREGION UND BUCHUNGSTREND

Top 10 Regionen in Deutschland FeWo- Direkt 2022 Q1 - Q3

1. Schleswig-Holstein
2. Mecklenburg-Vorpommern
3. Nordfriesland
4. Landkreis Cuxhaven
5. Landkreis Rostock
6. Landkreis Aurich
7. Landkreis Traunstein
8. Berchtesgadener Land
9. Scharbeutz
10. Bodensee-Kreis

WO KOMMEN UNSERE URLAUBER HER? (DEUTSCHLAND GESAMT 2022 Q1 - Q3)

1. Deutschland
2. USA
3. Niederlande
4. Schweiz
5. Großbritannien
6. Frankreich
7. Schweiz
8. Spanien
9. Belgien
10. Kanada

Buchungsindikatoren (Durchschnitt)

1. Schleswig-Holstein

Tagesrate: € 129

Aufenthaltslänge: 6,1 Tage

2. Mecklenburg-Vorpommern

Tagesrate: € 131

Aufenthaltslänge: 6.5 Tage

3. Nordfriesland

Tagesrate: € 162

Aufenthaltslänge: 6.6 Tage



4. Landkreis Cuxhaven

Tagesrate: € 106

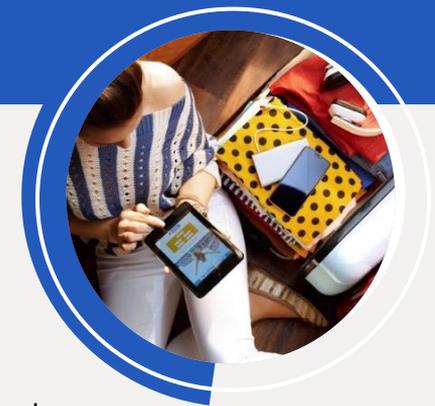
Aufenthaltslänge: 5.4 Tage

5. Landkreis Rostock

Tagesrate: € 129

Aufenthaltslänge: 5.4 Tage

Buchungsfenster

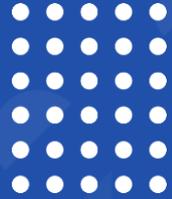


2022

- 63% der Buchungen werden mindestens 3 Monate vor Aufenthalt platziert
- 29% der Buchungen 4 – 6 Monate vor Aufenthalt

2021

- 75% der Buchungen wurden mindestens 3 Monate vor Aufenthalt platziert
- 37% der Buchungen 4 – 6 Monate vor Aufenthalt



Wer bucht auf FeWo-Direkt?

Was unsere Partner über unsere Gäste sagen

Unsere Gäste

- benehmen sich und respektieren die Unterkünfte
- buchen weit im Voraus
- geben zuverlässig Bewertungen
- buchen längere Aufenthalte
- benötigen wenig Unterstützung vor Ort
- erwarten weniger Preisnachlässe
- Stornieren seltener Last-Minute

Was hebt FeWo-Direkt Gäste ab?



21%

reisen häufiger mit
der Familie



54%

reisen mit 3 Personen
oder mehr



31%

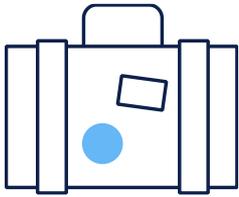
unternehmen
mindestens 4
Reisen pro Jahr



87%

unternehmen eine
Reise mit Kindern

FeWo-Direkt Gäste wollen



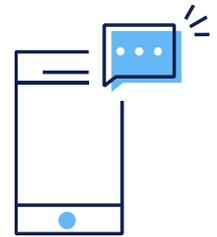
länger bleiben



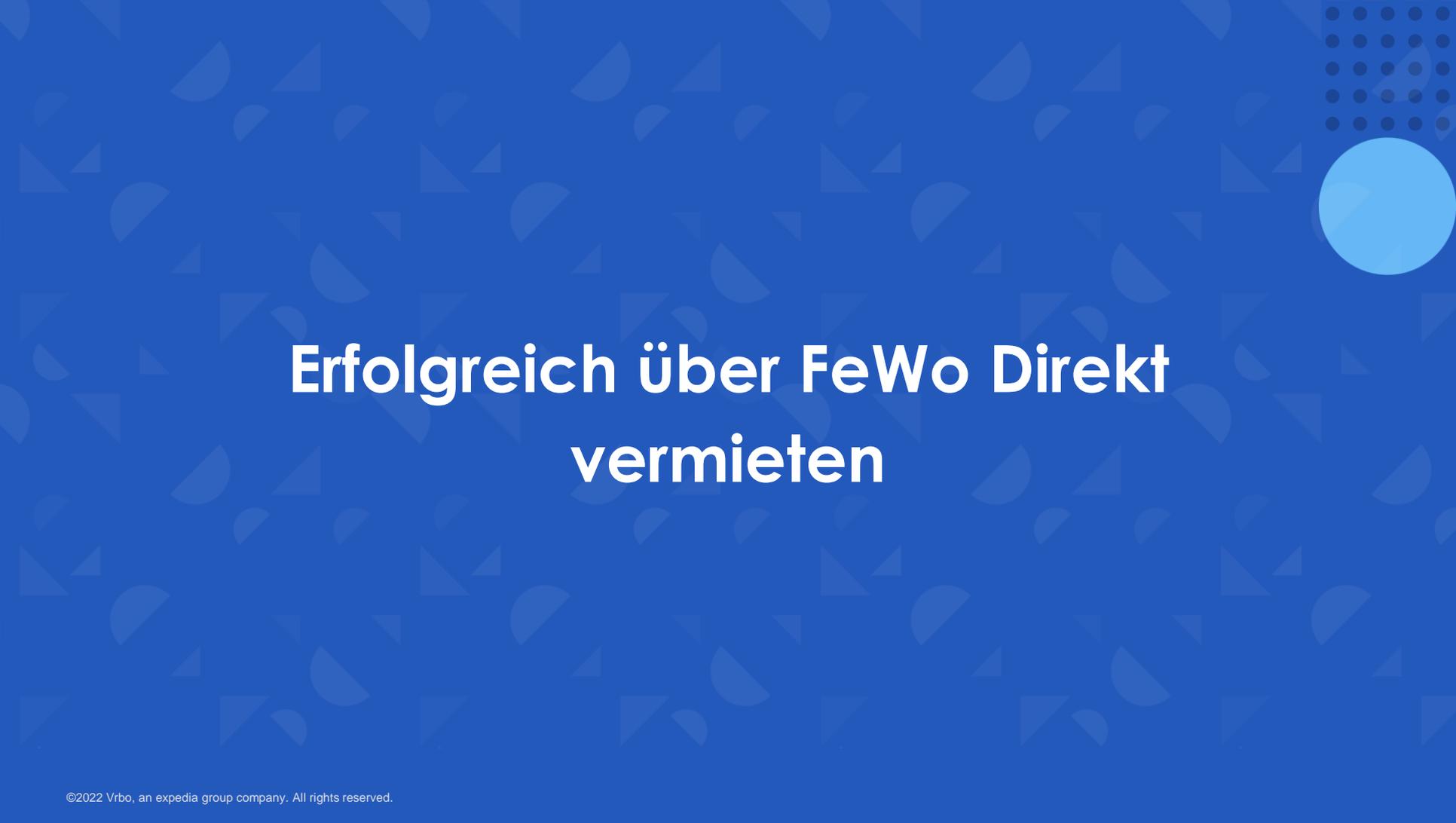
**sich visuell auf
ihre Reise
vorbereiten**



**sich zu hause
fühlen**



**aktiv
kommunizieren**



**Erfolgreich über FeWo Direkt
vermieten**

Empfohlene Vermietungsstrategien

1. Überzeugendes Inserat
2. Ausstattungsmerkmale
3. Höhere Umsätze erzielen
4. Buchungen akzeptieren und einhalten
5. Gästefeedback einholen



Preis

Stand fast immer auf Platz 1, ist nun auf Platz 3 und liegt damit hinter einer vollständigen Erstattung und verstärkten Reinigungsmaßnahmen



Ein überzeugendes Inserat gestalten



Ausstattungsmerkmale
regen Urlauber zum
Erkunden an

Die beliebtesten Filter für Unterkunftsinhalte



Ausstattung

1. Pool
2. Internet oder WLAN
3. Whirlpool
4. Klimaanlage
5. Parkplatz
6. Waschmaschine
7. Fernseher
8. Geschirrspüler
9. Grill
10. Bettwäsche wird bereitgestellt



Zimmer und Bereiche

1. Schlafzimmer
2. Küche
3. Außenbereich
4. Badezimmer
5. Wohnzimmer
6. Essbereich



Lage

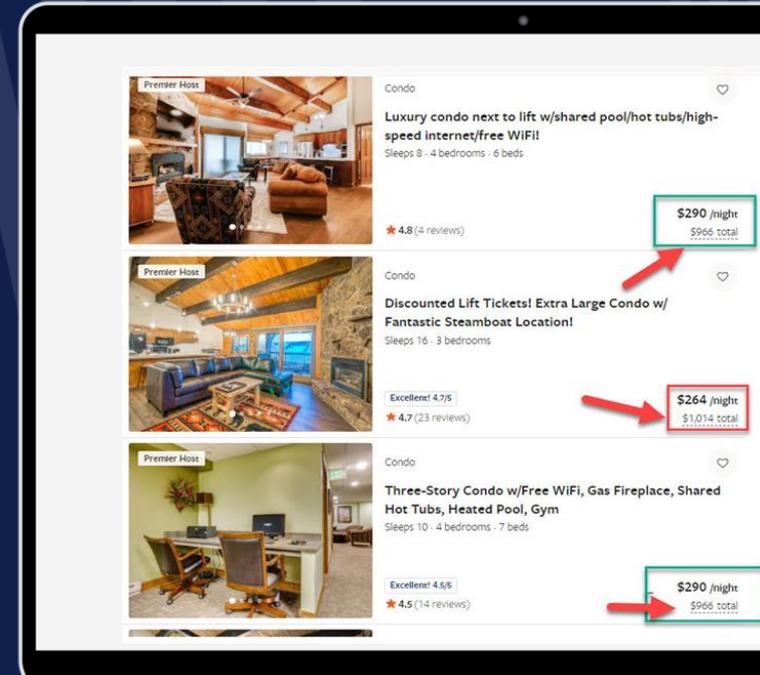
1. In Strandnähe
2. In Meernähe
3. Direkt am Wasser
4. In Seenähe
5. In den Bergen
6. Im Stadtzentrum
7. Direkter Pistenzugang

Höhere Umsätze erzielen

Preise und Gebühren

Verbesserungen der Website

Anzeige des Gesamtpreises sowie des Mietpreises pro Nacht, um unangenehme Überraschungen und Buchungsabbrüche zu vermeiden



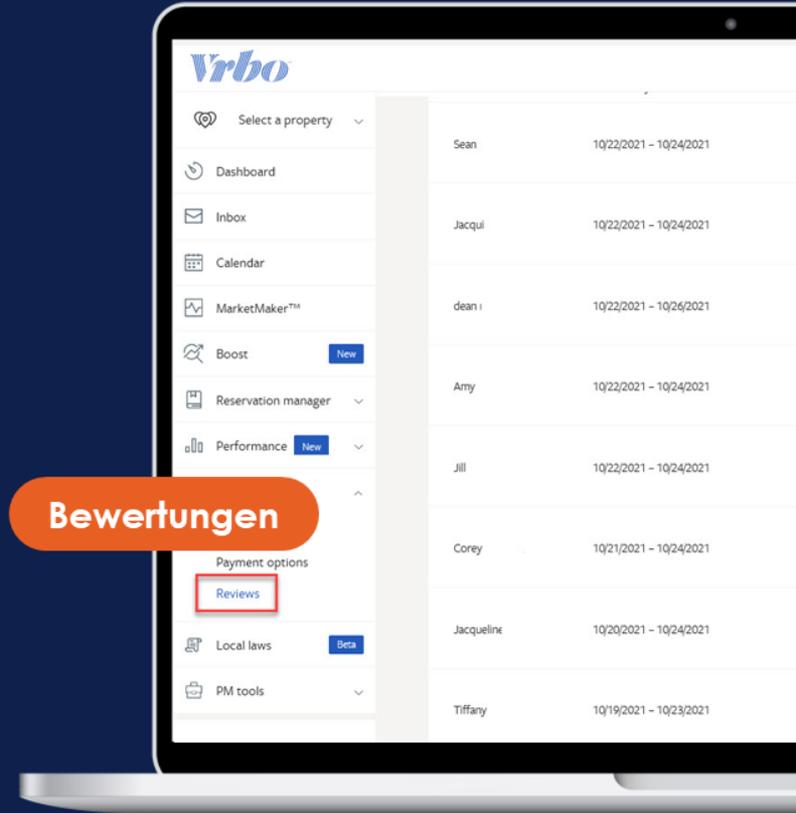
Buchungen akzeptieren und einhalten

Gästefeedback einholen

So steigern Sie mithilfe Ihres Vermieterbereichs/Unterkunfts -managers die Anzahl der Bewertungen

Urlauber bewerten

Bewerten Sie zuerst Ihre
Gäste, um diese dazu zu
bewegen, Ihrer Unterkunft
eine gute Bewertung zu
geben.





Premium-Gastgeber werden

Welche Vorteile haben Premium-Gastgeber?



Premium-Gastgeber-
Logo



Premium-Gastgeber-
Filter



Zugang zum Boost-
Programm:
Verbesserung der
Platzierung in den
Suchergebnissen

Übersicht Inseratsqualität

Die Übersicht der Inseratsqualität zeigt Ihren Fortschritt bei der Erfüllung der Anforderungen, um Premium-Gastgeber zu werden. Wenn Sie mehr als ein Inserat haben, wird in Ihrer Übersicht die kombinierte Performance aller Inserate angezeigt.

Fortschritt hinsichtlich der Beurteilung am 1. Aug. 2022: 5 von 5 Anforderungen erfüllt



Anzeige der Übersicht der Inseratsqualität für Premium-Gastgeber für:
1. Aug. 2021 - 31. Jul. 2022

Dies ist der Zeitraum, der für die Beurteilung am 1. Aug. 2022 berücksichtigt wird.

Annahmerate: 100 %

Ziel: Größer oder gleich 90 %

✔ Weiter so!

Stornierungsquote: 0 %

Ziel: Kleiner oder gleich 5 %

✔ Weiter so!

Durchschnittliche Bewertung: 4,7

Ziel: 4,3

✔ Weiter so!

972 erhaltene Bewertungen

Ziel: 3 erhaltene Bewertungen

✔ Weiter so!

2.544 Buchungen mit insgesamt 12.543 gebuchten Nächten

Ziel: 5 akzeptierte Buchungen oder 60 akzeptierte gebuchte Nächte

✔ Weiter so!

Unsere Premium Partner Scorecard

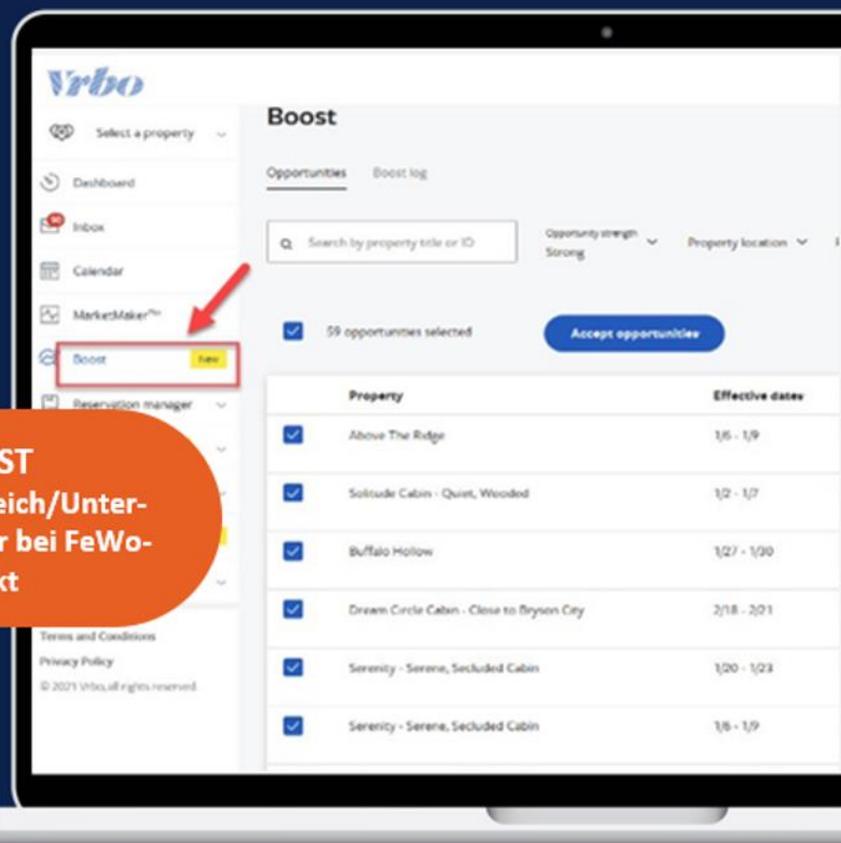
Betrachtung: Letzte 12 Monate

- Annahmerate
> 90%
- Vermieterstornos
< 5%
- Durchschnittliche Bewertung
> 4.3
- Anzahl Bewertungen
mindestens 3
- Anzahl Buchungen
mindestens 5 oder 60 gebuchte Nächte

So verbessern Sie Ihre Platzierung in den Suchergebnissen mit Boost-Punkten

Nutzen Sie Ihre Punkte, bevor sie verfallen! Verbesserungsmöglichkeiten im Rahmen des Boost-Programms finden Sie in Ihrem Vermieterbereich/Unterkunftsmanager.

BOOST
Vermieterbereich/Unter-
kunftsmanager bei FeWo-
direkt



The screenshot shows the Vrbo Boost interface. On the left is a navigation menu with options: Select a property, Dashboard, Inbox, Calendar, MarketMaker™, Boost (highlighted with a red box and a red arrow), and Reservation manager. The main content area is titled 'Boost' and includes a search bar, filters for Opportunity strength (Strong) and Property location, and a button 'Accept opportunities'. Below this is a table of properties with boost opportunities.

Property	Effective dates
<input checked="" type="checkbox"/> Above The Ridge	1/6 - 1/9
<input checked="" type="checkbox"/> Solitude Cabin - Quiet, Wooded	1/2 - 1/7
<input checked="" type="checkbox"/> Buffalo Hollow	1/27 - 1/30
<input checked="" type="checkbox"/> Dream Circle Cabin - Close to Bryson City	2/18 - 2/21
<input checked="" type="checkbox"/> Serenity - Serene, Secluded Cabin	1/20 - 1/23
<input checked="" type="checkbox"/> Serenity - Serene, Secluded Cabin	1/6 - 1/9

Vielen Dank!

