HoPro

MARKETING · HOTEL PROMOTION SEIT 1984

Das einzige Werbegeschenk, das niemand in die *Schublade* legt.

Hotelübernachtungen als Marketingsystem für Unternehmen und Vertriebspartner. Das Konzept auf sechzehn Seiten.



— AUSGANGSSITUATION

Schon wieder ein Kugelschreiber? *Nein danke.*

Jedes Unternehmen kann zehn Prozent geben. Das ist der Grund, warum zehn Prozent niemanden mehr bewegen. Rabatte werden eingepreist, Werbegeschenke landen in der Schublade. Ein Erlebnis kann der Wettbewerb nicht unterbieten, weil man es nicht in Prozent ausdrücken kann.

Der Rabatt ist nach einer Woche vergessen. Den Urlaub erzählt Ihr Kunde zehn Jahre lang. Mit Ihrem Namen.





— DAS SYSTEM

Ihr Name auf dem *Kissen.*

Sie kaufen Gutscheincodes und machen daraus Ihre Kampagne: gedruckt, als Sammelkarte, als QR-Code auf der Verpackung. Ihr Kunde registriert den Code auf hopro.org, wählt aus den Partnerhotels und übernachtet kostenfrei. Er zahlt im Hotel nur die dort übliche Verpflegungspauschale. Sie zahlen den Gutschein. Nicht den Urlaub.

FAKTEN UND HEBEL

Der Hebel ist das Hotel, *nicht Ihr Budget.*

seit 1984
über 40 Jahre auf dem Weltmarkt

über 50.000
Partnerhotels weltweit, bis 5 Sterne

5 Jahre
gültig ab Aktivierung des Gutscheins

ab 500 Stück
Codes, aus denen Sie Ihre Kampagne machen

01

Rabatte werden eingepreist. Erlebnisse werden erzählt.

Wer eine Woche am Meer geschenkt bekommen hat, erzählt davon am Abendbrottisch, im Büro, beim Nachbarn. Jedes Mal fällt Ihr Name.

02

Der Wert ist ein Urlaub. Der Preis ein Gutschein.

Das Zimmer stellt das Partnerhotel. Die Verpflegung zahlt der Gast, wie in jedem Urlaub. Sie zahlen nur den Gutschein, ab 3,50 Euro.

03

Der Verlust wiegt schwerer als der Gewinn.

Ein Kunde, der bei Ihnen schon Nächte gesammelt hat, wechselt nicht wegen zwei Prozent. Sammeln bindet, weil es etwas zu verlieren gibt.



— DIE HÄUFIGSTE FRAGE

Warum machen die Hotels das? Und warum ist es so *günstig?*

Die beste Werbung, die ein Hotel haben kann.

Der Gast ist im Haus, isst dort, fotografiert den Blick, erzählt, empfiehlt, kommt wieder.

Ein leeres Zimmer kostet. Ein Gast im Restaurant bringt.

Kaum ein Hotel ist über siebzig Prozent belegt. Mit dem Gast kommen Verpflegung, Bar und Wellness.

Ein Verbund, der seit 1984 wächst.

Treue Häuser von der ersten Stunde, in jedem Jahr neue. Das Hotel zahlt mit dem Zimmer, der Gast die Verpflegung, Sie das System.

SO FUNKTIONIERT ES

Sie kaufen Codes. Daraus wird *Ihre* Kampagne.

1

Sie wählen Menge und Nächte.

Ab 500 Stück, drei, sieben oder vierzehn Nächte, oder die Jahreskarte.

- Gutschein im eigenen Design
- Sammel- oder Bonuskarte
- QR-Code auf dem Produkt

2

Ihr Kunde löst online ein.

Auf hopro.org registriert er den Code, wählt aus den Partnerhotels und stellt seine Buchungsanfrage.

- Zwei Personen im Doppelzimmer
- Auf mehrere Hotels aufteilbar, stapelbar
- Fünf Jahre Zeit ab Aktivierung

Einlösbar auf hopro.org

3

Das Hotel stellt das Zimmer.

Der Gast übernachtet kostenfrei und zahlt nur die im Haus übliche Verpflegungspauschale, in der Regel Frühstück und eine Hauptmahlzeit.

- Hotels bis 5 Sterne, weltweit
- Kinder meist möglich, je nach Haus mit Zuschlag
- Das Hotel gewinnt einen Gast, der wiederkommt

Gegessen wird im Urlaub immer. *Übernachtet wird bei uns.*

— SAMMELN

Ihr Kunde sammelt sich seinen Urlaub bei Ihnen *zusammen.*

Nächte lassen sich stapeln: über mehrere Gutscheine, über mehrere Käufe, über Monate. Wer schon sechs Nächte bei Ihnen liegen hat, kauft die nächsten drei nicht beim Wettbewerb.

Die Bonuskarte im Aussendienst

Fünf Empfehlungen, fünf Nächte. Nach der fünften hat der Kunde seinen Urlaub zusammen, und der Berater fünf neue Kunden.

Das Möbelhaus in Österreich

Ab 500 Euro Einkauf drei Nächte dazu. Wer zweimal kauft, hat sechs. Der Kunde kommt für das Sofa wieder, und für den Urlaub.



EINSATZ MIT ZAHLEN

Vier Ziele. Ein Werkzeug. *Belegte* Ergebnisse.

VERKAUFSFÖRDERUNG · MILKA, FRANKREICH

6 Wochen

Produktpaket komplett ausverkauft.

Sechs Schokoriegel inklusive drei Hotelnächte.

EMPFEHLUNGEN · HMI, DEUTSCHLAND

über 20

Empfehlungen pro Kunde.

Empfehlungsprogramm mit Hotelgutschein, im Schnitt über 20 Empfehlungen pro Kunde.

KUNDENGEWINNUNG · PIRELLI RE

3 Nächte

Neue Mieter, schnell vermietet.

Neue Mieter mit drei Nächten begrüsst, freie Wohnungen in kürzester Zeit vermietet.

KUNDENBINDUNG · FOCUS ONLINE

Abo

Der Multi-Hotelgutschein für Abonnenten.

Flexibler Kurztrip statt Prämienkatalog.

EMPFEHLUNGEN · AUSSENDIENST

5 = 5

Fünf Empfehlungen, fünf Nächte.

Der Berater bekommt Adressen, die etwas wert sind.

VERKAUFSFÖRDERUNG · MÖBELHAUS

500 €

Drei Nächte auf den Einkauf.

Der Kunde sammelt, kommt wieder und kauft dort, wo sein Urlaub liegt.



Der Koffer ist gepackt. Ihr Kunde weiss, *wem er das verdankt.*

Willkommensgeschenk
Der erste Kauf wird zum ersten Urlaub.

Sammel- und Bonuskarte
Fünf Empfehlungen, fünf Nächte.

Vertragsverlängerung
Die Verlängerung wird belohnt, nicht der Wechsel.

Produktpaket
Drei Nächte im Karton. Abverkauf in Wochen.

QR-Code auf der Verpackung
Der Gutschein steckt im Produkt.

Mitarbeiter und Team
Ziel erreicht, Koffer gepackt.

FÜR FAST JEDE BRANCHE

Und was macht man damit in *Ihrer* Branche?

Möbelhaus
Ab 500 Euro Einkauf drei Nächte. Der Kunde kommt für das Sofa wieder.

Autohaus
Probefahrt eine Nacht, Kauf drei. Aus dem Interessenten wird ein Termin.

Finanz- und Versicherungsvertrieb
Bonuskarte: fünf Empfehlungen, fünf Nächte.

Verlag und Abo
Verlängerung belohnt. Die meistgewählte Prämie im Katalog.

Handwerk
Pro empfohlenem Auftrag eine Nacht. Die Nachbarschaft wird zum Vertrieb.

Fitnessstudio
Jahresvertrag, drei Nächte. Weniger Kündigungen.

Immobilien
Neue Mieter mit drei Nächten begrüsst. Der Leerstand wird kürzer.

Lebensmittel und Marken
Code in der Packung. Danone und Milka haben so belohnt.

Gastronomie und Hotel
Stammgast-Karte: zehn Besuche, eine Nacht anderswo.

Steuerberatung und Kanzlei
Mandant empfiehlt Mandant, pro Mandat eine Nacht.

Online-Shop
Ab Bestellwert Nächte dazu. Der Warenkorb wächst auf die Schwelle.

Mitarbeiter und Team
Quartalsziel geschafft, drei Nächte auf dem Konto.

Ihre Branche fehlt? Wir finden für fast jede Nische einen Weg. Sie sagen uns das Ziel, wir bauen den Weg dorthin.

PREISE

Rechnen Sie es *vor.*

ANZAHL	3 NÄCHTE	7 NÄCHTE	14 NÄCHTE	JAHRESKARTE
500	5,00 €	8,00 €	10,00 €	12,50 €
2.500	4,70 €	7,70 €	9,70 €	11,50 €
10.000	4,40 €	7,40 €	9,40 €	11,00 €
25.000	4,10 €	7,10 €	9,10 €	10,50 €
50.000	3,50 €	6,50 €	8,50 €	10,00 €

Alle Preise pro Gutschein, Staffel nach Abnahmemenge. Der Gast zahlt im Hotel nur die dort übliche Verpflegungspauschale.

Jahresmenge, pro Quartal abgerufen

Marketingbudgets sind quartalsweise geplant. Sie vereinbaren die Jahresmenge, rufen pro Quartal ab und zahlen pro Quartal. Der Staffelpreis der Jahresmenge gilt von der ersten Lieferung an.

Auf Abruf

Die Kampagne läuft besser als geplant und die Gutscheine sind nach einer Woche weg? Nachschub jederzeit, die Staffel bleibt.

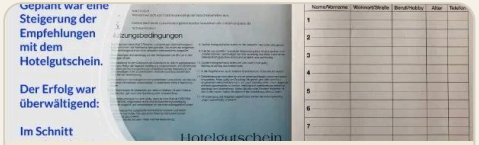
Flatrate

Unbegrenzt Gutscheine, ein Preis. Für Verlage, Handelsketten und Markenartikler, wenn die Reichweite die Stückzahl sprengt. Individuell berechnet nach Markt, Zielgruppe, Grösse und Aktionsdauer.

Aktionen, die es *gegeben* hat.



Milka, Frankreich
Produktpaket in 6 Wochen ausverkauft



HMI, Deutschland
über 20 Empfehlungen pro Kunde



Pirelli RE
alle Wohnungen vermietet



Danone, Frankreich
Umsatzsteigerung verzeichnet



Navigon
Modellreihe gezielt verkauft



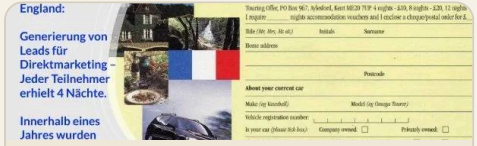
Heinrich Bauer Verlag
meistgewählte Aboprämie



Metro, Frankreich
signifikante Umsatzsteigerung



BASF, Frankreich
zweistellige Mehrverkäufe



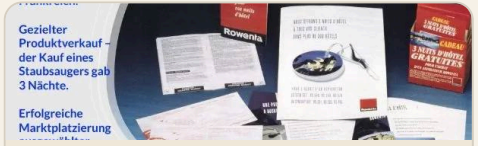
Opel (Vauxhall), England
sechsstellige Leadzahlen



Shell, Frankreich
meistgewählte Prämie



Thomson, Frankreich
Verkäufe messbar gestiegen



Rowenta, Frankreich
erfolgreiche Platzierung

Originalunterlagen aus vier Jahrzehnten Hotel Promotion. Weitere Fälle: Triumph, Royco, Pulsar und Focus Online.

WIR SIND MARKETING

Der Gutschein ist unser bestes Werkzeug, *nicht unser einziges.*

Strategie und Kampagne
Ziel, Zielgruppe, Mechanik, Budget, Zeitplan. Bis zur Auswertung.

Facebook und Instagram
Betreuung, Redaktionsplan, Beiträge, Community.

Werbeanzeigen
Zielgruppen, Budgets, Auswertung. Reichweite, die Sie steuern.

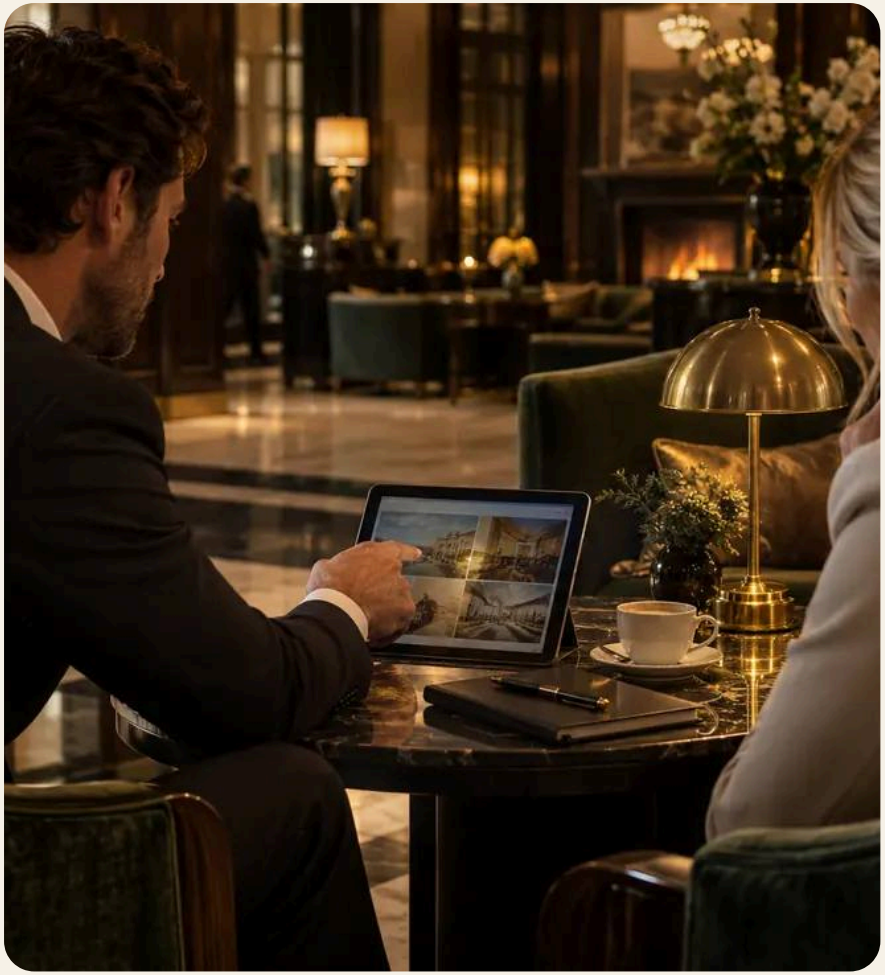
Landingpages und Webseiten
Handgebaut, ohne Baukasten. Herzstück Web.

Gutscheine, Prospekte, Drucksachen
Vom Entwurf bis zur Druckdatei.

KI, Video, Telefonie, Backoffice
VIVYT Creative Studios und VirtuFlow.

EIN HAUS DER VIA VITAL GROUP





FÜR VERTRIEBSPARTNER

Sie verkaufen. Wir liefern das *Produkt* dazu.

Eine feste Provision auf jeden vermittelten Auftrag und jede Nachbestellung. Die Höhe besprechen wir persönlich, die Struktur ist bei allen Partnern gleich.

WEG 1

Wir wickeln ab.

Sie bringen den Kunden, wir liefern und stellen die Rechnung. Sie erhalten die Provision.

WEG 2

Sie wickeln ab.

Sie kaufen bei uns, betreuen den Kunden selbst. Die Provision wird als Gutschrift sofort verrechnet.

Gleiche Preise für alle. Ihr Kunde sieht bei uns denselben Preis wie bei Ihnen. *Sie verkaufen nicht gegen die Preisliste, sondern mit ihr.*

BERATUNG

Ein Gespräch. Dann wissen Sie, ob es *passt.*

Sagen Sie uns Ihr Ziel und Ihre Zielgruppe. Sie bekommen innerhalb weniger Tage einen Vorschlag mit Mechanik, Menge und Preis. Ohne Verpflichtung, ohne Katalog. Telefon, WhatsApp oder Videogespräch, dreissig Minuten, in denen wir mehr fragen als reden.

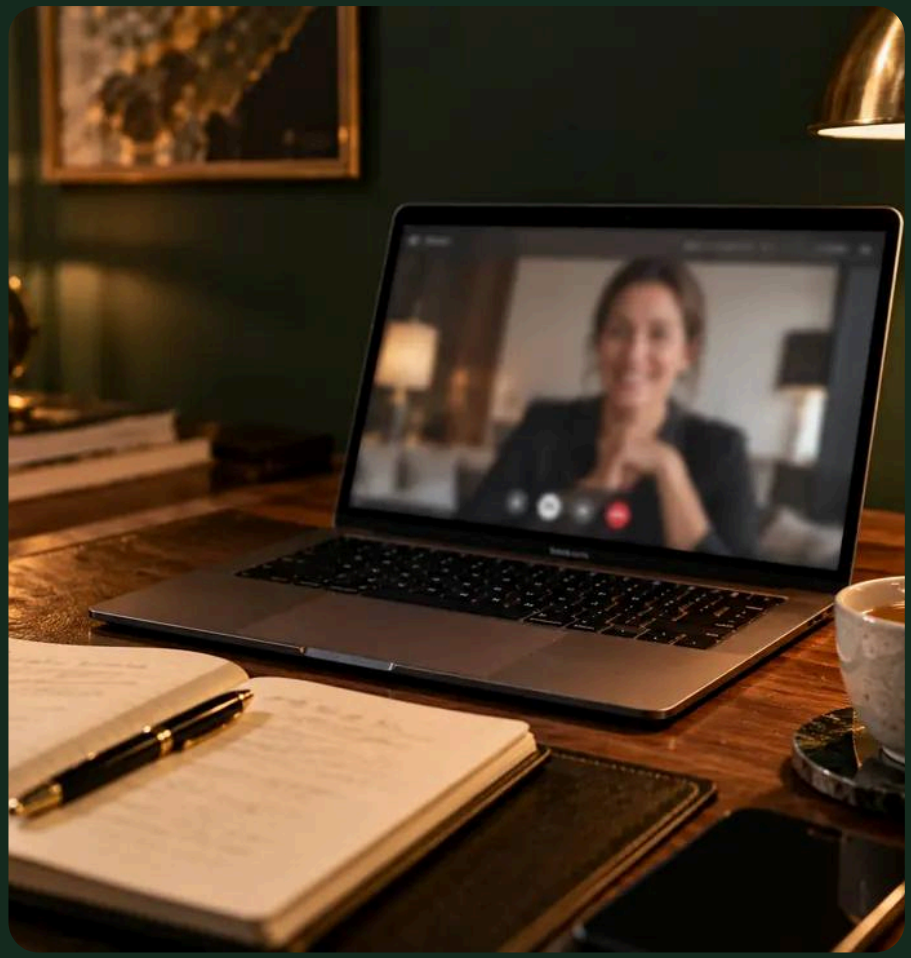
TELEFON UND WHATSAPP
+41 76 268 75 93

TELEFON DEUTSCHLAND
+49 6222 948 24 10

E-MAIL
hallo@viavitalgroup.ch

IM NETZ
viahopro.com · hopro.org

HoPro Marketing, ein Haus der Via Vital Group · Via Vital Group LLC, 30 N Gould Street, Suite N, Sheridan, WY 82801-6317, USA · Repräsentanzsitz Voa Principala 25, 7077 Valbella, Schweiz · Einlöseseite hopro.org: WCS World Consulting Service Ltd Inc., 2701 Centerville Road, Wilmington DE 19808, USA



IN 30 SEKUNDEN

Vier Filme, vier *Antworten.*

Jeder Film in dreissig Sekunden, auf der Seite abspielbar und per WhatsApp an Kunden zu schicken.



Das Prinzip

Warum Urlaub den Rabatt schlägt



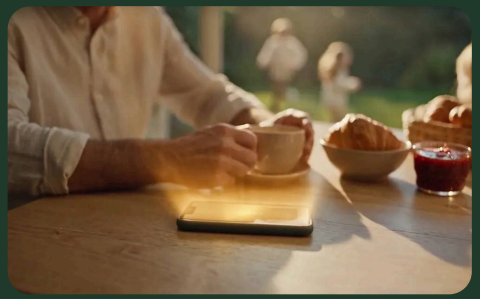
Der Montag

Ein Sofa, ein Urlaub, zwei neue Kunden



Der Berater

Ein Gespräch, eine Seite, ein Vorschlag



Der Samstag

Einmal den Kunden bringen, jedes Quartal verdienen

viahopro.com/#filme