



WEBDESIGN & ONLINESHOPS
BRAND DESIGN & GRAFIKDESIGN

7 Ideen für Newsletter, die Ihre Gäste wirklich lesen wollen. Eine Inspiration für Vermieter von Ferienhäusern und Ferienwohnungen

Der Weg vom Newsletter zur Buchung

In der Nebensaison ist es eben ruhiger – da kann man nicht viel machen. Ein Gedanke, den viele Vermieter kennen. Und ja, die Nachfrage sinkt, das stimmt. Aber genau deshalb lohnt es sich, die möglichen Gäste nicht dem Zufall zu überlassen. Ein persönlicher Newsletter erinnert Ihre Gäste an schöne Erlebnisse und schafft Vertrauen, das in Buchungen mündet.



Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg bei der Umsetzung. Wenn Sie möchten, begleite ich Sie anschließend dabei, daraus ein funktionierendes System zu machen – aber der erste Schritt liegt bei Ihnen. Testen Sie, wie einfach es sein kann, mit guten Geschichten und ehrlichen Tipps mehr Auslastung zu erreichen.

Michael Hömke



1. Lieblingsplatz des Monats

Zeigen Sie Ihren Gästen einen Ort in Ihrer Umgebung, den sie vielleicht (noch) nicht kennen: ein stiller Strandabschnitt, ein Café mit gutem Kuchen oder ein Aussichtspunkt bei Sonnenuntergang. Persönlich, ehrlich – und mit einem Foto oder kleinen Tipp dazu wirkt das wie eine Einladung.

2. Saisonales aus der Region

Was blüht gerade im Garten? Wann startet der Markt? Gibt es ein Erntefest, eine Wanderzeit, ein jahreszeitliches Gericht? Solche Einblicke schaffen Nähe und machen Lust, genau zu dieser Zeit (wieder) zu kommen.

3. Ein Blick hinter die Kulissen

Wer kümmert sich eigentlich um den Garten? Was war die Geschichte hinter der alten Kommode im Wohnzimmer? Kleine Details, die zeigen, wie viel Herzblut in Ihrer Unterkunft steckt, machen den Unterschied – und bleiben im Kopf.

4. Tipps für die Planung

Wann lohnt sich eine frühzeitige Buchung? Welche Termine sind schnell ausgebucht? Welche Extras können Gäste dazubuchen, wenn sie direkt bei Ihnen reservieren? So geben Sie Orientierung, ohne zu drängen – und steigern ganz nebenbei die Direktbuchungen.

5. Gästestimmen oder Anekdoten

Haben Gäste etwas Nettes hinterlassen? Oder gab es eine lustige, schöne oder rührende Situation, die Ihnen im Gedächtnis geblieben ist? Erzählen Sie davon – natürlich anonym. Das wirkt glaubwürdiger als jede Werbebotschaft.

6. Vorfreude statt Werbung

Statt „Jetzt buchen“ reicht oft ein freundlicher Gedanke: „Wir freuen uns schon auf den Sommer – und auf alle, die ihn mit uns hier verbringen.“ Solche Sätze verkaufen nicht, aber sie berühren. Und das wirkt nachhaltiger.



7. Persönliche Empfehlung

Empfehlen Sie ein Buch, das bei Ihnen im Regal steht, eine Serie, die zur Region passt, oder einen Podcast, den Sie mögen. Gerade Stammgäste mögen solche „kleinen Extras“ – und fühlen sich damit richtig angesprochen.

Extra-Tipp

Fangen Sie nicht mit der perfekten Strategie an.
Fangen Sie einfach an.

Fazit

Newsletter sind keine Hochglanzprospekte. Gäste lesen gern Persönliches, Praktisches und Echtes – keine Werbetexte. Wenn Sie sich selbst zeigen, gewinnen Sie Vertrauen. Und Vertrauen bucht.

Wenn Sie sich Unterstützung wünschen, bei Technik, Text oder Konzept, helfe ich Ihnen gern. Verbindlich. Verständlich. Und immer auf Augenhöhe.



Warum ich die perfekte Wahl als Servicepartner für Ihr Ferienbusiness bin:

Seit 2000 arbeite ich mit unterschiedlichen Onlinesystemen, Sie profitieren also von über 25 Jahren Erfahrung. Heute erstelle und betreue ich für meine Kunden Websites auf der Basis von **WordPress** und **Weblication** und unterstütze meine Kunden bei deren Vermarktung.

Mein Angebot für Sie:

Ich biete Ihnen 4 unterschiedliche Pakete für Ihren erfolgreichen Newsletter an - abgestimmt für Ihren Bedarf:

https://www.michael-hoemke.de/webdesign/angebote/newsletter_ferienwohnungen.php

Was mich motiviert und nach welchen Grundsätzen ich arbeite, erfahren Sie auf meiner „Über mich“ Seite.

Ich lade Sie herzlich ein, mich bei einem virtuellen Kaffee zu treffen, um Ihre nächsten Schritte für Ihren Newsletter mit mir zu besprechen. Lassen Sie uns gemeinsam an Ihrem Erfolg arbeiten.



Michael Hömke