EASY DIGITAL MARKETING
by EWA Solutions Switzerland

Mehr Buchungen & OCC.

Sichtbar bei den richtigen Gästen - zur richtigen Zeit. Ohne Agentur-Budget.

Ganz einfach mit EDM für die Hotellerie

Was genau ist Easy Digital Marketing (EDM)?

Ihr Hotel bietet Ihren Gästen unvergessliche Aufenthalte. **Aber wie finden neue Gäste zu Ihnen** – direkt, ohne Umweg über Booking.com oder Expedia, und genau dann, wenn sie aktiv nach einem Hotel suchen?

Genau da setzt EDM an. Eine Schweizer Self-Service-Plattform, mit der Sie **gezielt reiselustige Menschen ansprechen** – genau dann, wenn sie in Google nach einem Hotel in Ihrer Region suchen oder auf einem News-Portal unterwegs sind. Entwickelt von EWA Solutions, einem AdTech-Unternehmen mit über 11 Jahren Praxiserfahrung.

Sie müssen kein Marketing-Profi sein. Sie müssen nur wissen, was Sie erreichen wollen – mehr direkte Buchungen, mehr Auslastung, mehr Sichtbarkeit gegenüber den grossen OTA-Portalen. EDM begleitet Sie dabei Schritt für Schritt.

Was genau kann EDM alles?

01

GOOGLE ADS

Dort werben, wo nach Urlaub gesucht wird

Wenn jemand in Google nach «Hotel Zürich», «Boutique Hotel Zypern» oder «Hotel mit Spa Toskana» sucht, erscheint Ihr Hotel genau dort.

Auf Basis Ihrer Ziele erstellt EDM Ihre Kampagne, optimiert durch KI – direkt auf Buchungsabsicht ausgerichtet. Kein manuelles Bidding, kein Keyword-Micromanagement.

02

DISPLAY & VIDEO

Machen Sie auf Ihre Services aufmerksam – auf Premium-Website in Ihrer Region

Ihr Hotel erscheint als Banner oder Video auf Premium-Reiseportalen & News-Portalen.

Genau dort, wo Ihre Zielgruppe unterwegs ist. Ideal für saisonale Angebote, besondere Anlässe oder neue Zielgruppen – für jede Hotelbetriebsgrösse buchbar.

03

REPORTING & DASHBOARD

Sehen, wie es läuft – immer live

Alle Insights finden Sie bei EDM in einem Update – dort sehen Sie, wie gut Ihre Kampagnen laufen.

Wie viele Personen haben Ihre Werbung gesehen? Wer hat auf Ihr Hotel geklickt? Welche Kampagne hat Buchungsanfragen ausgelöst? Das Dashboard zeigt Ihnen alle Daten in Echtzeit – klar und ohne Fachwissen.

04

BERATUNG

Sie haben Profis an Ihrer Seite, die Ihnen helfen - jederzeit

EDM ist Self-Service – aber Sie sind nie allein.

Vom ersten Kampagnen-Setup bis zur saisonalen Optimierung: Erfahrene Experten stehen Ihnen zur Seite, wenn Sie sie brauchen. Kein Verkaufsdruck, kein Retainer – echte Hilfe, wenn Sie sie wollen.

Was kostet EDM – und was spart es Ihrem Hotel?

10%

Vom eingesetzten Werbebudget

Google Ads

Werbung in der Suche - KI-gestützt

Beispiel: Sie investieren 800 CHF im Monat in Google Ads. 80 CHF (also 10% davon) zahlen Sie für EDM. Kein Vertrag, keine Fixkosten – in Monaten ohne Kampagne zahlen Sie nichts.

25 CHF / €

Pro 1.000 Werbekontakte

Display & Video

Sichtbarkeit auf tausenden Websites

Beispiel: Sie schalten eine Saisonkampagne für die Sommermonate mit 40.000 Sichtkontakten auf reiseaffinen Websites. Sie zahlen 40 × 25 CHF = 1.000 CHF – transparent und planbar.

FREE

Garantiert & ohne Ausnahme.

Reporting & Dashboard

Ihr Überblick – immer live

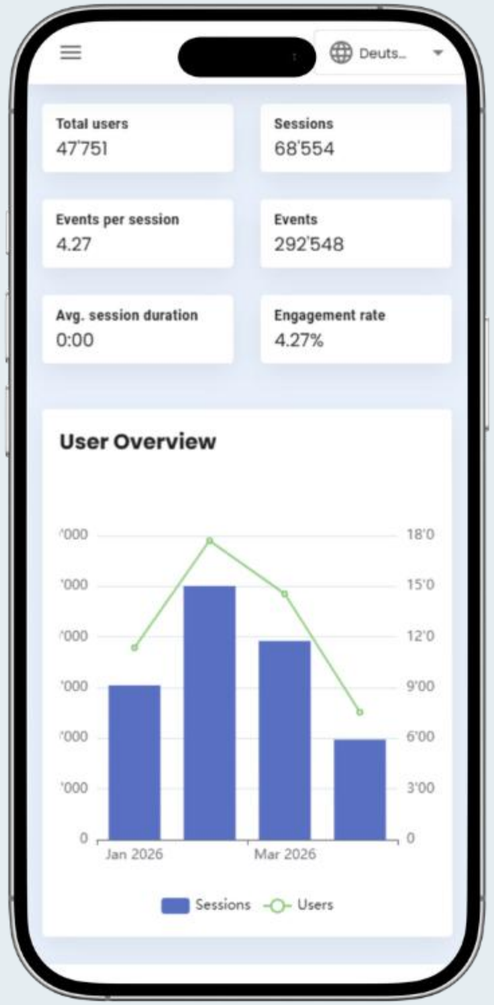
Mit der Nutzung von EDM erhalten Sie das Reporting-Dashboard umsonst dazu. Sie können es jederzeit kostenlos nutzen.

+ Beratung

EDM ist mehr als ein Tool.
Bei uns erhalten Sie eine erste Analyse und kontinuierliche Beratung – für über 30 Experten mit langjähriger Erfahrung. Wir helfen Ihnen, EDM so zu nutzen, dass Sie das Maximum erreichen.

Wir kennen den Reisemarkt – in der Schweiz und international. Daten, Technologie, Erfahrung – für mehr direkte Buchungen.

- 150 Millionen Keywords
- Über 400 Kunden
- Über 11 Jahre Erfahrung

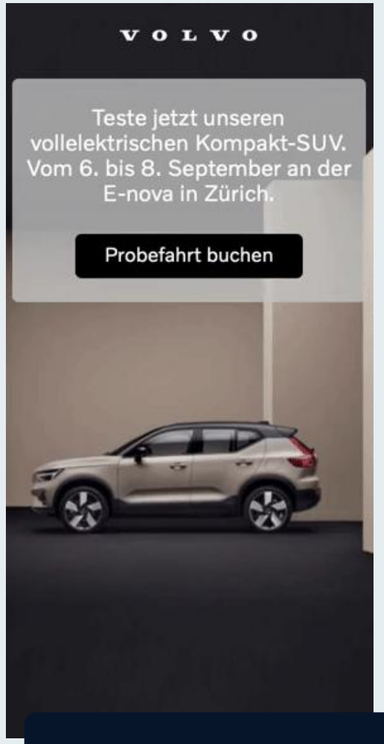


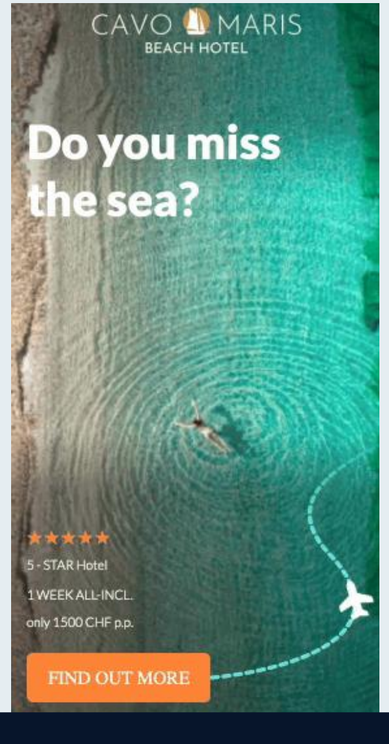
Worauf genau basiert EDM?

Mit über 150 Millionen Keywords,
11 Jahren Erfahrung und der Zusammenarbeit mit mehr als 400 Kunden – darunter Hotels, Reiseunternehmen und Tourismusanbieter aus der Schweiz & international – schaffen wir die Basis für präzises, budgeteffizientes Hotel-Marketing.

Ihr Vorteil: Sie erreichen buchungsbereite Reisende gezielt – mit der gleichen AdTech-Infrastruktur, die grosse Hotelketten nutzen, zu einem Bruchteil der Kosten.

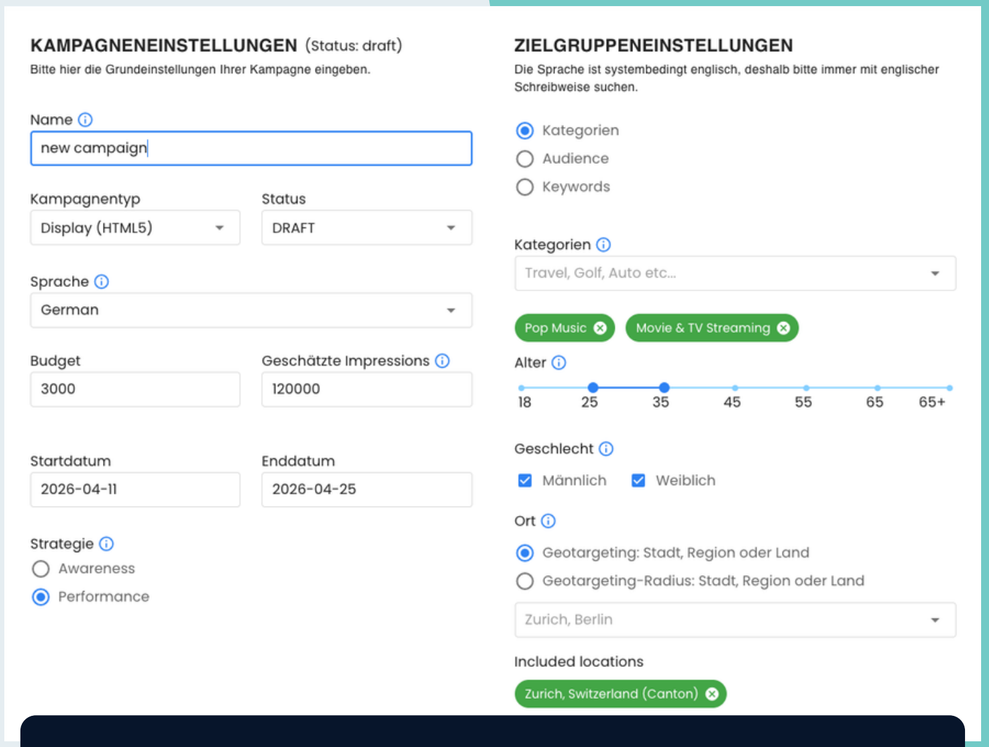
Wie sieht EDM aus?





Ein paar Beispiele, wie EDM Werbung aussieht.

So könnte Ihre Werbung auf regionalen News-Portalen und Websites aussehen.



Einfaches Kampagnen-Setup

So sieht das Aufsetzen einer Kampagne in EDM aus.

EDM vs. Google Ads

Als Hotelier ist Ihr Fokus der Gast – nicht das Kampagnenmanagement. Google Ads selbst ist komplex und ohne Erfahrung schnell teuer.

EDM vereinfacht das radikal: KI übernimmt die Optimierung, Sie geben Ziel, Saison und Budget vor – und Ihr Hotel erscheint genau dann, wenn Gäste aktiv suchen.

EDM vs. Agenturen

Bei einer Agentur zahlen Sie Retainer, egal ob Kampagnen laufen oder nicht – mit wenig Einblick in Performance-Daten.

Mit EDM sind Sie selbst am Steuer, sehen alle Kampagnendaten live und zahlen nur für echte Leistung. Beratung gibt es auf Wunsch dazu.

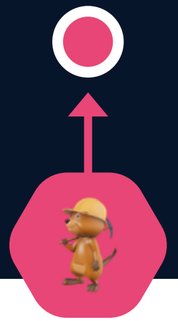
EDM vs. Reportings

Booking.com, Expedia & Co. kosten Sie 15–25 % Kommission pro Buchung – und die Gäste gehören der Plattform, nicht Ihnen. Keine Kundendaten, keine direkte Beziehung.

Mit EDM investieren Sie in Ihre eigene Sichtbarkeit: niedrigere Kosten pro Buchung, direkte Gästekontakte, volle Kontrolle über Budget und Ergebnisse – inklusive kostenlosem Reporting-Dashboard.

Was unterscheidet EDM von Agenturen und den Werbe-plattformen?

Gibt es Beispiele, wie EDM von KMUs genutzt wird?



Das Stadthotel, das direkte Buchungen gewinnt

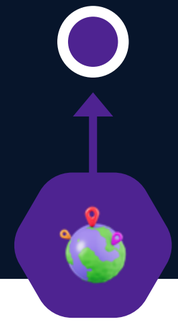
Ein Stadthotel in Zürich will die Abhängigkeit von OTA-Portalen reduzieren. Über EDM schaltet es Google Ads auf Suchbegriffe wie «Hotel Zürich Innenstadt» und «Boutique Hotel Zürich» – direkt auf buchungsbereite Gäste ausgerichtet.

Ergebnis: Mehr Direktbuchungen, niedrigere Gesamtkosten pro Buchung, volle Kostenkontrolle.

Das Ferienhotel mit der Saisonkampagne

Vor der Hochsaison bucht ein Ferienhotel Display-Werbung über EDM: Bildstrecken und Videos auf reiseaffinen Websites, Targeting auf Reiseinteressierte in der Zielregion & auf Personen, die bereits auf der Hotel-Website waren, aber nicht gebucht haben. Fixer CPM, Laufzeit 6 Wochen.

Die Hoteldirektorin sieht täglich live, wie viele Personen die Werbung gesehen haben – und passt Laufzeit oder Budget jederzeit an.



Das Hotel, das neue Zielgruppen erschliesst

Ein Boutique-Hotel will erstmals Geschäftsreisende als neue Zielgruppe gewinnen. Es kombiniert Google Ads (für aktiv Suchende) mit Display-Kampagnen auf Business-Portalen (für Bekanntheit).

Das Reporting-Dashboard zeigt beide Kampagnen in einem Blick – das Team sieht, welcher Kanal mehr Klicks erzeugt, und lenkt das Budget gezielt dorthin.

Welche Gründe gibt es für mich, EDM zu nutzen?

1

Sie sparen Agenturkosten

kein Retainer, keine Mindestlaufzeit, kein teures Setup-Fee. Sie zahlen nur, was Sie tatsächlich schalten.

2

Sie können direkt loslegen

keine langen Onboarding-Prozesse. Die erste Kampagne läuft in weniger als einer Stunde.

3

Sie behalten die Kontrolle

Sie bestimmen Budget, Laufzeit, Zielgruppe und Ziel. Jederzeit anpassbar, jederzeit pausierbar.

4

Sie erreichen die richtigen Menschen

Ihre Werbung erreicht reiseaffine Menschen genau zur Buchungszeit – gezielt nach Region, Reiseinteresse und Suchverhalten, ohne Streuverlust.

5

Sie sehen, was funktioniert

Das EDM-Dashboard zeigt Reichweite, Klicks und Buchungsanfragen in Echtzeit – klar verständlich, ohne Fachjargon.

Gibt es noch weitere Gründe, warum EDM das Tool meiner Wahl ist?

6

Sie skalieren, wenn Sie bereit sind

starten Sie klein und erhöhen Budget und Kanäle, wenn Sie sehen, was wirkt. Ganz ohne Druck und mit Augenmass.

7

Sie müssen kein Experte sein

Die Plattform ist intuitiv, die KI übernimmt die Kampagnen-Optimierung – Sie geben Saison, Zielgruppe und Budget vor.

8

Sie haben kein Vertrags-Risiko

kein Abo, kein Minimum, kein Vertrag. Sie können jederzeit aufhören – oder weitermachen. Und zahlen nur dann, wenn Sie tatsächlich werben.

9

Zugriff auf die beste Technologie

Sie haben Zugriff auf die gleiche Technologie, die sonst Grossunternehmen nutzen. Und das einfach und transparent.

10

Sie haben jederzeit Support

persönliche Beratung durch echte Experten – kein Callcenter, kein Ticket System. Sie haben Fragen? Wir sind da.

REFERENZ · HOTELLERIE

Case: Cavo Maris Beach Hotel

Protaras, Zypern · Mehr direkte Buchungen. Weniger OTA-Abhängigkeit.

+157%	+28%	+114%	+2810%
Webseitenbesuche	Direktbuchungen	Umsatzwachstum	Return on Ad Spend

DIE HERAUSFORDERUNG

Das Cavo Maris Beach Hotel wollte die Abhängigkeit von OTA-Plattformen reduzieren und mehr Direktbuchungen über die eigene Website erzielen – gezielt aus der DACH-Region mit ihrer hohen Kaufkraft.

DER ANSATZ

Always-on Display-Kampagne für kontinuierliche Sichtbarkeit in CH & AT
Geo-Targeting auf Regionen mit Direktflügen nach Zypern (Zürich, Wien)
Remarketing für Website-Besucher ohne Buchungsabschluss
Premium-Placement auf HolidayCheck & Familien-Portalen

> *„Bereits in den ersten drei Monaten hat sich unser Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stark erhöht. Die Ergebnisse übertrafen unsere Erwartungen.*

Antonis Antoniou
General Manager, Cavo Maris Beach Hotel

GIBT ES REFERENZEN UND USE CASES?

Egal ob gross oder klein – viele Kunden vertrauen auf EDM.

Von Boutique-Hotels bis zu internationalen Resorts – Hotels und Reiseunternehmen nutzen EDM für ihre saisonale Planung, Direktbuchungen und Gästebindung.

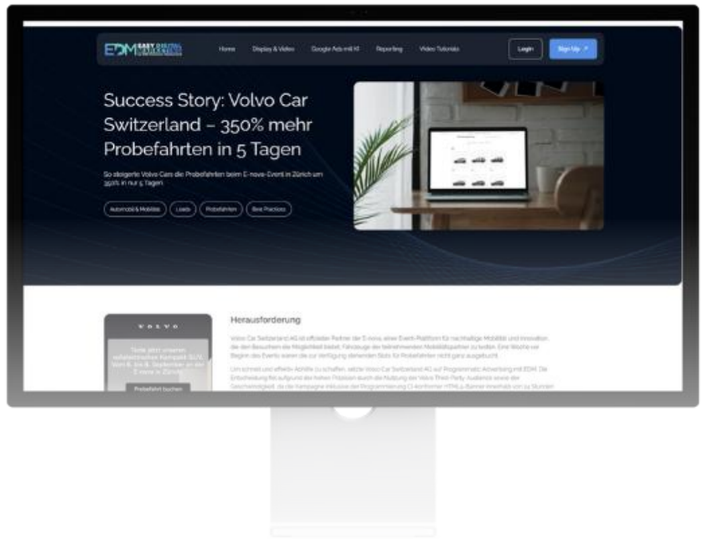
Leguan Reisen · Golfmarkt · Emil Frey · Doit Education

Cavo Maris Beach Hotel · AFC Brandschutz-Akademie · 4x4 Schweiz · Zahnärzte am Friedrichsplatz

Vickywood · Travelzone · Tour32 · Overland Outfitters

Erfolg steck im Detail. Unsere Use Cases.

Auf unserer Website finden Sie zahlreiche Beispiele dafür, wie unsere Kunden erfolgreich mit EDM arbeiten. Hier eine Auswahl:



- Volvo Car Switzerland
- Travelzone
- World of Mountains
- Cavo Maris Beach Hotel
- AFC Brandschutz Akad.
- BMW / Mini Becker Kl.
- Liechtensteinische LB
- Emil Frey Schweiz

So starten Sie mit EDM – in wenigen Schritten

01

Optional: Beratungsgespräch

Vereinbaren Sie direkt ein Gespräch mit den EDM-Experten. Wir zeigen Ihnen die Plattform live und planen gemeinsam Ihre erste Kampagne für Ihr Hotel.

02

Auf EDM registrieren

Melden Sie sich einfach direkt und unkompliziert online an, damit Sie starten können. Sie zahlen dafür nichts.

03

Ihre erste Kampagne anlegen

ganz einfach erste Kampagne anlegen, Zielgruppe und Ziele definieren und Kampagne aktivieren.

04

Ergebnisse beobachten

lehnen Sie sich zurück und betrachten Sie im Dashboard, wie sich Ihre Kampagne entwickelt - dann nehmen Sie Anpassungen vor.