

DAS IDEALE BARRIEREFREIE HOTELZIMMER FÜR DICH

■ Haltegriffe beim WC

■ Haltegriffe in der Dusche

■ Sitz in der Dusche

■ Zimmer mit Verbindungstür

■ Bett mit Hebelifter unterfahrbar

▼ MEHR...

Ich will verreisen - nach...



DAS PASSENDE ZIMMER SUCHEN

BUCHE DAS ZIMMER...

...und nicht das Hotel

Barrierefreiheit
auf einen Blick



MEHRWERT

GÄSTE

- Fotos vorab
- Ideales Zimmer
- Verlässliche Infos



HOTELS

- Erhöhte Auslastung
- Kommunikation
- Gezieltes Marketing
- Transparenz
- Buchungsablauf
- Experten Know-how



WARUM roomchooser.com?



PRAKTISCHER NUTZEN

Booking.com



room
chooser
www.roomchooser.com

SPEZIALISIERUNG

WIR ALLE REISEN GERNE...

...trotz einiger
Herausforderungen



ICH, ZUM BEISPIEL...

brauche einen barrierefreien Transfer,
einen Hebelifter,
ein unterfahrbares Waschbecken,
ein Zimmer mit Verbindungstür.



POTENZIELLE KUNDEN

in der EU



29 + 63 Millionen



46 + 73 Millionen

POTENZIELLE KUNDEN

in der EU

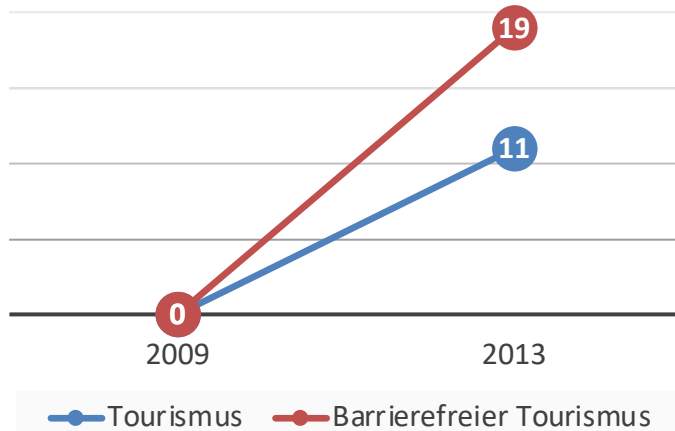
- 37 % reisen nicht mangels Möglichkeiten
- 48 % würden öfter reisen
- 60 % würden mehr dafür ausgeben
- 96 % bleiben in EU
- 80 % übernachten in Hotels



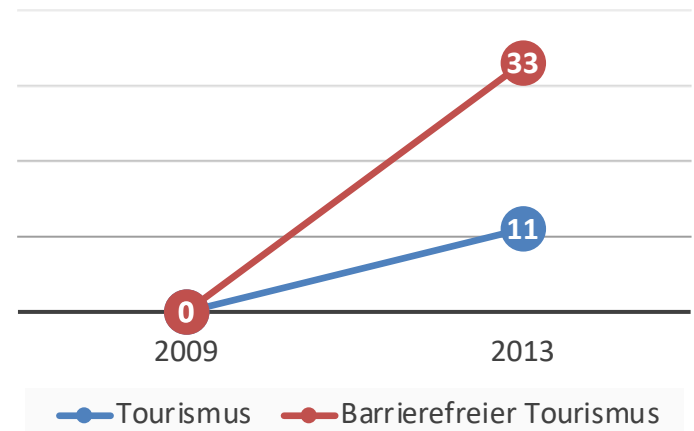
POTENZIELLE KUNDEN

Beispiel UK

Gäste-Steigerung in %



Wert-Steigerung in %

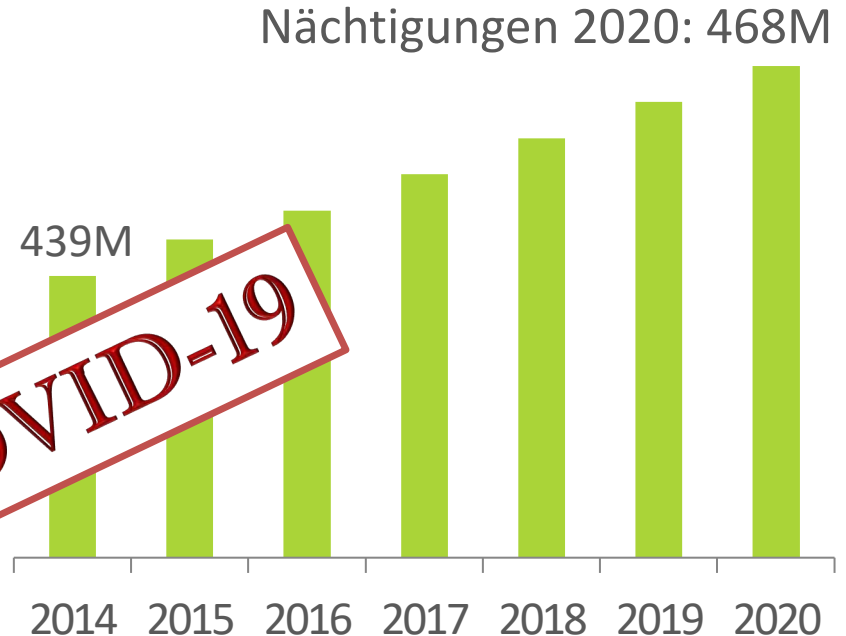


POTENTIAL EU

- Demographischer Wandel
- Mehr Möglichkeiten
→ mehr Reisen

€ 47.700.000.000

Vor COVID-19



BARRIEREFREI...

...sind bauliche und sonstige Anlagen, Verkehrsmittel, technische Gebrauchsgegenstände, Systeme der Informationsverarbeitung sowie andere gestaltete Lebensbereiche, wenn sie **für Menschen mit Behinderungen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe zugänglich und nutzbar sind.**

BARRIEREFREIHEIT...

- BGStG
- ÖNORM B1600,
ÖNORM B1603
- Wirklich “barrierefrei”?



BARRIEREFREIHEIT...

- Erlebnisse für zahlende Kunden



BARRIEREFREIHEIT...

- Zu Ende denken!



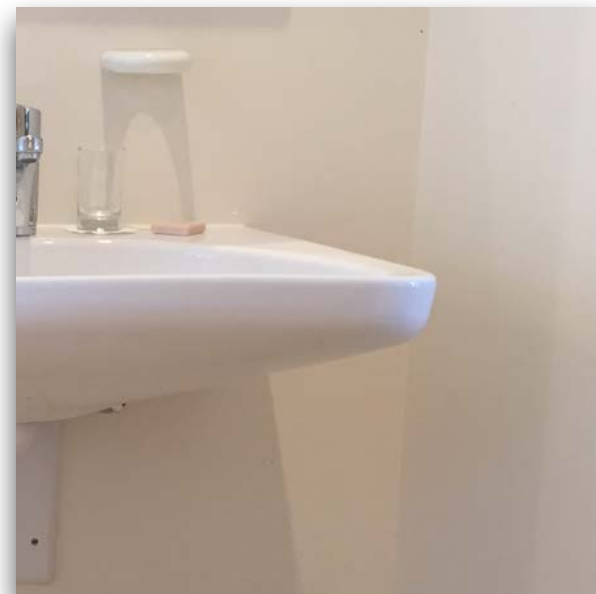
CUSTOMER JOURNEY...

- Transfer
- Unterkunft
- Hilfsmittel, Unterstützung
- Sehenswürdigkeiten
- Kunst, Kultur,...



HÄUFIGE FEHLER...

- Nicht wissen, was Sie anbieten (falsches behaupten)
- “Besser Wissen” als der Gast



HÄUFIGE FEHLER...

- Nicht direkt kommunizieren
- Kein Willkommen-Sein signalisieren



ENGAGIERTE EXPERTISE mit Lebenserfahrung ;-)

“Mit roomchooser will ich zu einer Welt beitragen, in der Menschen mit eingeschränkter Mobilität die Möglichkeiten und Mittel haben, zu reisen wohin sie wollen.



Mag. Michael Sicher, MSc

Gründer

michael.sicher@roomchooser.com