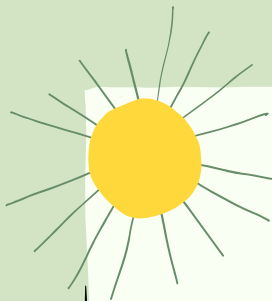


EINFACHE TIPPS FÜR MEHR ERFOLG FÜR GASTGEBER

SICHTBARKEIT – ZIELGRUPPEN – NEUE LEISTUNGSPAKETE



1. EROBERE NEUE ZIELGRUPPEN

Das Reiseverhalten der Deutschen hat sich aktuell verändert. Aber einige Veränderungen werden auch langfristig bleiben.

Überlege welche neuen Zielgruppen sich daraus für Dich ergeben können!

Dies kann auch von Angeboten der Region beeinflusst werden.

2. WECHSLE DIE PERSPEKTIVE

Viel zu oft sind wir in unserer eigenen Arbeits/Alltagsblase gefangen.

Versetze dich in die Rolle des Gastes, welche Informationen, Bilder, Geschichten etc. wünschst Du dir jetzt?

Stelle Spezialitäten aus dem Restaurant, ggfs. auch den neuen außer Haus-Service vor, zeige Vorfreude auf die Wiedereröffnung.

Sei authentisch!

3. BLEIBE IN KONTAKT MIT DEINEN GÄSTEN!

Nutze dafür die Social-Media Kanäle, ein Mailing oder Newsletter, Präsente für besondere Stammkunden.

Wenn die Türen wieder geöffnet werden, sind die Gastgeber im Vorteil, die mit ihrer Zielgruppe im Kontakt geblieben sind.

Die Wahrscheinlichkeit einer guten Buchungslage erhöht sich!

4. PROFITIERE VOM MARKETING DEINER DESTINATION

Nutze wertigen Content Deiner Stadt, Deines Kreises, der einzelnen Ausflugsziele (Golfplätze, Thermen, ...), der touristischen Region, Bundesland etc.

Nutze die Zeit jetzt auch um neue Kooperationspartner (z.B. in der Region) zu finden!

5. GEWINNE SYMPATHIE

Verstell Dich nicht.

Bleib authentisch – aber professionell und möglichst positiv!

10

EINFACHE TIPPS FÜR MEHR ERFOLG FÜR GASTGEBER

SICHTBARKEIT – ZIELGRUPPEN – NEUE LEISTUNGSPAKETE



6. NUTZE DIE ZEIT UM NEUE LEISTUNGEN ZU KREIEREN

Brainstürme mit Deinem Team!
Welche neuen Bedürfnisse entstehen gerade bei den Gästen
(Hygiene, Abstand, Natur, ...).
**Denke über Dinge wie „Workation“, individuelle Rückzugsorte
etc. im Hotel oder auch in der Region nach.**

7. HABE EINE LANGFRISTIGE STRATEGIE

Lege Deine USPs und Kommunikationsschwerpunkte fest
und erstelle einen Redaktionsplan.
Ergänze jedoch mit sich spontan ergebenden Themen,
um am Puls der Zeit zu bleiben.
BLEIB AM BALL!

8. SOCIAL MEDIA KOSTET ZEIT



Plane diese Zeit ein bzw. räume diese den verantwortlichen
Mitarbeitern ein. Social Media macht sich nicht nebenher...
**Halte die Augen offen, welche Mitarbeiter in den eigenen
Reihen besonders affin für die neuen Medien sind
und gerne unterstützen.**

9. SEI MUTIG! PROBIERE NEUE FORMATE

Bevorzuge z.B. Video vor Fotos auf Social Media Kanälen.
**Auf Social Media darf es auch mal improvisiert aussehen!
Es muß nicht perfekt sein, lieber authentisch!**

10. HOLE DIR UNTERSTÜTZUNG

Wenn Du Dich unsicher fühlst, Impulse brauchst und/oder auf der
Stelle tappst – raus aus der Blase!
Auch wenn Du einfach mal einen externen Profi-Blick wünschst.

Wir beraten Dich gerne!

Catrin Stoppa
+49 174 9608331

info@stoppa-touristik-consulting.de
www.stoppa-touristik-consulting.de



@catrin.stoppa



@catrinstoppa

Tanja Klindworth
+49 151 22355322

info@spaness.de
www.spaness.de



@spanessa



@spaness



@spaness.de