UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH
Marktler Straße 33
84489 Burghausen

Tel.: +49 (0)8677 913 248 0
Fax: +49 (0)8677 913 248 1
info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.de

Inhouse-Schulung "Aktive Kundenbindung - durch erfolgreiche After-Sales-Maßnahmen!" Für Hotellerie und Gastronomie

Marketing wird immer komplexer und kostet - besonders, wenn es darum geht, neue Gäste für das Haus zu gewinnen! Es geht auch günstiger: mit kreativen Ideen, die Ihre Gäste von Anfang an zum Wiederkommen motivieren! Denn After-Sales-Maßnahmen beginnen schon mit der Buchung. Ihr Weg zur professionellen Stammgästebindung von heute!

✓ Sie verstehen, warum After-Sales-Maßnahmen so wichtig für Ihre Gästebindung ist.

✓ Es geht um mehr als den Deckungsbeitrag! Lernen Sie, dass Stammgästebindung sinnvoller ist als kostspielige Neukunden-Akquise!

✓ Viele Tipps und Ideen aus der Praxis - direkt für die Umsetzung in Ihrem Hotel!

Beschreibung des Seminars

Das Zauberwort heißt „Kundenbindung“. After Sales-Maßnahmen beginnen schon mit der Buchung. Machen Sie Ihre Gäste zu Stammgästen mit überraschenden Kundenbindungs-Maßnahmen!

Marketing war noch nie ein einfacher Bereich. Zunehmend wird es schwieriger, Gäste für sich zu begeistern. Alle Kriterien zu erfüllen - vom Online-Marketing, perfekte SEO-optimierte Webseite mit ansprechenden Angeboten, Google-Ads-Kampagnen, Social-Media - das Gesamtkonzept ist umfangreich. Jeder, der sich mit Marketing beschäftigt, weiß, wie teuer Kundenakquise ist.

Günstiger kommen Sie, wenn Sie auf das Marketing von Bestandskunden bauen, statt ständig auf der Jagd nach neuen Kunden zu sein. Es lohnt sich mehr, wenn Sie Geld in die Begeisterung der Bestandsgäste investieren, die dann zu Stammkunden werden. "Wiederkommen" statt "Aus den Augen, aus dem Sinn" ist die Devise.

After-Sales-Marketingmaßnahmen sind für die Kundenbindung essenziell, werden in der Praxis derzeit aber noch viel zu wenig umgesetzt bzw. nur so "aus dem Bauch heraus" praktiziert. Dabei ist es wichtig, dass die Marketingaktivitäten schon vor Anreise beginnen, während und nach der Abreise der Gäste ineinandergreifen und sich zu einem Gesamtkonzept ergänzen. Wenn die Maßnahmen auch noch aufeinander abgestimmt sind und einen "roten Faden" bilden, haben Sie die perfekte Basis geschaffen.

Eine professionelle Gästebindung umfasst alle Marketing-Aktivitäten ab dem Zeitpunkt des Verkaufsabschlusses. Sie sollen den Gast zufriedenstellen, ihn begeistern und ihn zum Wiederkommen motivieren. Im besten Falle wird er Ihr nächster Stammkunde und empfiehlt Sie weiter! Das geht weit über den eigentlichen Kundengewinn und den Deckungsbeitrag hinaus.

In dieser Inhouse-Schulung erhalten Sie kreative Ideen und eine Anleitungen in Theorie und vor allem in Praxis, wie Sie ein After-Sales-Konzept für Ihr Haus ausarbeiten. Vergessen Sie dabei Ihre Mitarbeiter nicht! Was nützt Ihnen ein tolles Konzept, wenn nicht das ganze Team daran mitarbeitet.

Unser Experte zeigt Ihnen, welche Strategien in der Praxis wirklich funktionieren und bereits eine Vielzahl von Hotel- und Gastronomiebetriebe erfolgreich auf den Weg gebracht haben.

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zum Referenten Didier Morand

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- After-Sales-Marketing als Bestandteil Ihrer Jahresmarketingplanung
- Wo beginnt die Gästebindung und hört sie überhaupt aus?
- Basis, Grundlagen und Zweck des After-Sales-Marketing
- Neukundenakquise versus Stammgästebindung! Was rechnet sich besser?
- Optimieren Sie Ihre Stammgästedatei
- Gastzufriedenheit, -beziehung, -loyalität und -bindung im After-Sales-Marketing
- Online- und Offline-Instrumente des After-Sales-Marketing (klassisch und digital)
- Kreative Ideen für Ihr After-Sales-Marketing unterstützen

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit mit dem Referenten ausdrücklich gewünscht.
Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.
Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!