

Positionierungsstrategie:

Im stark wachsenden und hart umkämpften Hotelmarkt ist eine ausgeklügelte Positionierungsstrategie für das dauerhafte Weiterbestehen Ihres Unternehmens essentiell notwendig. Um zukünftige Entwicklungsspielräume und Wettbewerbsvorteile für Sie zu sichern, helfen wir Ihnen Ihr unverkennbares Gesicht anzunehmen, um somit eine deutlichere Abgrenzung zu Ihren Mitbewerbern zu erreichen.

Darüber hinaus erarbeiten wir welche Alleinstellungsmerkmale Sie Ihren Gästen bieten und welche Zielgruppen Sie akquirieren sollten. Ablauf/Vorgehensweise: Analyse der Ausgangssituation bestehend aus Mystery Guest Check

Definierung Ihrer relevanten Zielgruppen und Segmente
Aufstellung der Alleinstellungsmerkmale
Bei Bedarf Formulierung von Positionierungsleitsätzen, Namenszusätze, Slogans
Empfehlungen zur Anpassung des Produkts
Festlegung einer passenden Ratenstruktur
Definition Ihrer individuellen Marketing- und Vertriebsaktivitäten

--	--	--

Marketingstrategie:

Neben kurzen Vorausbuchungszeiten, hohem Kostendruck sehen sich Hoteliers täglich mit folgenden Fragen konfrontiert. Welches sind die richtigen Zielgruppen für meinen Betrieb und wie erreiche ich diese? Wie aktiviere ich ehemalige Gäste und wie kann ich meine Stammgäste noch stärker an mein Haus binden? Wie kann ich gegen die hohen Werbebudgets der Hotelkonzerne bestehen?

Mit langjähriger Erfahrung in der individuellen und zielgruppenspezifischen Vermarktung von Hotels unterstützt Sie die AV Hotelberatung durch zielgerichtete und strukturierte Marketing- und Vertriebsaktivitäten um zusätzliche Gäste zu gewinnen und Bestandskunden an Ihr Haus zu binden.

Dabei werden innerhalb der Marketingstrategie auch kreative, erfolgsoptimierte und praktisch umsetzbare Maßnahmen, einschließlich Off- und Online-Marketing, entwickelt, mit deren Hilfe Sie Umsätze gekonnt und systematisch steigern und sich Wettbewerbsvorteile sichern. Ablauf/Vorgehensweise:

Umfassende Analyse der Ist-Situation
Ermittlung der optimalen Positionierung
Entwicklung Ihrer - speziell auf Ihr Haus zugeschnittenen - Marketingstrategie einschließlich Marketingplan mit zielführender Marketingmaßnahmen & -aktionen

--	--	--

Vertrieboptimierung durch zielorientiertes Coaching:

Innerhalb eines zeitlich begrenzten Coachings begleiten wir unsere Mandanten auch zum Auf- bzw. Ausbau von Verkaufsabteilungen. Diese Coachings bestehen aus den drei Hauptbereichen:

Ist Analyse & Konzeptentwicklung
Umsetzungsbegleitung / Coaching - Personal Training
Controlling

und erzielen nur im Ganzen nachhaltige Wirkung.

Ablauf/Vorgehensweise:

Ist-Analyse durch: Erfassung der Unternehmenszahlen, Produktportfolio/Angebotspalette, bisherige Zielgruppen und Preisgestaltung, Mitbewerber, Stärken / Schwächen Analyse, Marketing- und Verkaufsmaßnahmen.

Konzeptentwicklung bestehend aus: Festlegung bisheriger und neuer Zielgruppen, zielgruppengenaue Festlegung der zukünftigen Positionierungen und Strategien, Planung der zielgruppenrelevanten Vertriebs- und Marketingaktionen unter Einbezug der unterschiedlichen Verkaufsinstrumente wie Telefon, persönliche Verkaufsgespräche, Mailings, Messen etc.)

Umsetzungsbegleitung: aktive vor Ort Unterstützung und persönliches Coaching / Training des Unternehmers bzw. des Mitarbeiters bei der Durchführung der geplanten Vertriebs- und Marketingaktionen

Controlling: permanente Zwischenkontrollen sowie abschließende Endkontrolle der jeweils durchgeführten Aktionen und Aktivitäten. Eventuelles anschließendes weiteres temporäres Nachtraining / Nachcoaching auf Wunsch möglich.

Marketing & Vertrieb - nach dem Baukastenprinzip:

Sie haben keine eigene Marketing-/Verkaufsabteilung? Dann greifen Sie auf unsere Kompetenz als externe Marketing- und Vertriebsexperten zurück. Gerne unterstützen wir Sie auch in Teilbereichen! Nachstehend haben wir Ihnen einige Beispiele aus unserem Leistungskatalog aufgeführt:

Akquise
Besuchs- & Betreuungsschlüssel
Distributionskonzept
Dynamic Pricing
elektronischer Vertrieb
GDS - Global Distributionws System
Gästemixanalyse
Homepage/Internetseite
Kategorienverkauf
Kundenbindung
Kooperationen

Marketingplan
Onlinebuchbarkeit
Prospekte
Policies
Pricing/ Revenue Management
Standards
Trainings
Telemarketing
Vertriebsplanung
Yield Management
Zielgruppenanalyse