

Die **5** wichtigsten Tipps zum Start in effektives Gastronomie & Hotellerie Marketing!

In dieser kostenlosen PDF Datei verraten wir euch die **5 essenziellen Marketingtipps**, die am Anfang ausschlaggebend sein können ob euer Marketing erfolgreich ist oder nicht!

Vorab der größte Fehler was viele machen, ist Marketing mit reiner Werbung zu verwechseln! Marketing ist mehr als nur Werbung, vielmehr ist Werbung nur ein kleiner Teil von Marketing.

Grob gesagt teilt sich Marketing in 4 Phasen ein:

Phase 1: DIE ANALYSE

Phase 2: STRATEGIE

Phase 3: OPERATIVE UMSETZUNG

Phase 4: IMPLEMENTIERUNG & KONTROLLE



Starten wir mit

Tipp 1

Überlegt ganz in Ruhe was Ihr mit Eurer Marketing Aktion erreichen wollt! Nehmt Euch wirklich Zeit. Was sind die Ziele? Wen wollt Ihr erreichen? Am besten erstellt Ihr Euch eine Mindmap, damit könnt Ihr Ziel besser visualisieren. So vergisst man keine Idee und kommt aber vielleicht auf den einen oder anderen Gedanken mehr. Fragt doch auch Mitarbeiter nach Ihren Gedanken und Meinungen. Mehr Köpfe mehr Ideen!

Tipp 2

Leget Eure Ziele nicht zu allgemein fest. Ein kleines Beispiel dazu, wenn Ihr im ersten Schritt der Festlegung des Zieles zu allgemein seid, wie MEHR UMSATZ, dann ist die Aktion an sich viel zu großräumig. Es spricht nichts dagegen MEHR Umsatz als Ziel zu definieren doch dann bitte genauer: Mit welcher Abteilung, oder mit welcher Zielgruppe. Die Möglichkeiten sind dann viel genauer, um in die Umsetzung zu gehen und Ihr wisst dann auch, wen Ihr bewerben solltet. Jedoch ACHTUNG das andere Extrem ist, dass zu kleine Zielgruppen ausgemacht werden, also beispielhaft mehr Umsatz mit Gästen zwischen 27-30 Jahren, Gäste die vegan leben, oder ein Kind haben und nur in den Sommerferien kommen.



Tipp 3

Überlegt Euch wer genau Eure Zielgruppe ist. Das ist oft schwerer als gedacht, wenn Ihr die falsche Zielgruppe definiert und anschließend bewerben, seid Ihr Euer Geld los und das wars. Deshalb macht Euch Gedanken. Ein wichtiger Punkt ist auch immer das gewünschte Marketingziel, das maßgeblich die Zielgruppe beeinflusst, wenn das Marketingziel nicht mit der Zielgruppe übereinstimmt, kommt es sicherlich nicht zu dem gewünschten Erfolg. Deshalb überlegt genau Eure Zielgruppe, greift auf Erfahrungswerte aus der Vergangenheit zurück. Keiner sollte Euren Gast so gut kennen wie Ihr selbst!

Tipp 4

Nachdem Ihr die Zielgruppen definiert habt, solltet Ihr Euch Gedanken machen bezüglich der Art der Bekanntmachung, also der Verbreitung Eurer Marketing Aktionen. Da kommen wir dann in das Thema Werbung, jedoch ist hier jetzt wichtig wer meine Zielgruppe ist. Um anschließend zu wissen wie Ihr wen ansprechen könnt, um den Streuverlust der Aktion so klein wie möglich zu halten. Bei einem Streuverlust spricht man davon, wenn Personen mit Werbung konfrontiert werden für die kein Nutzen entsteht, somit keine Aktion sprich Kauf erwartet wird. Die, die Werbung also sehen aber diese nicht interessiert. Umso höher der Streuverlust umso höher die Kosten pro Werbekontakt. Somit natürlich auch der ROI (**Return on Investment**). An dieser Stelle sei erwähnt das Online Marketing eine der effektivsten Werkzeuge in Bezug auf Streuverlust ist. Da Ihr dort die Möglichkeit habt sehr gezielt Eure Zielgruppe anzusprechen.



Tipp 5

Bleibt am Ball! Ihr seht schon es steckt allein in der Vorbereitung für das Marketing viel Arbeit. Das heißt verbreitet Eure geplanten Aktionen früh genug, denn potenzielle Kunden planen natürlich auch im Voraus. Um jetzt bei unserem Beispiel vom Sommerurlaub zu bleiben, nutzt es nicht erst 2 Wochen vor den Sommerferien in die Vermarktung einzusteigen. Also achtet darauf Eure Aktion zeitgerecht anzusetzen. Der zweite Punkt der sich in Tipp 5 versteckt, ist Regelmäßigkeit. Es bringt nichts bei einer schnell geplanten Marketingaktion die potentiellen Kunden mit Werbung zu überfluten und anschließend hört die Zielgruppe nichts mehr von euch. Das wäre sehr schade um die Arbeit, die Ihr Euch gemacht habt, und das Geld, dass Ihr dafür aufbringt. Es ist wichtig sich immer im Klaren zu sein, dass Marketing ein niemals endender Prozess ist!

Hier nochmal die 5 Tipps in Fragen zusammengefasst

- 1: Was und Wen will ich damit erreichen?**
- 2: Passt die Größe der Zielgruppe?**
- 3: Ist es die richtige Zielgruppe?**
- 4: Wie erreiche ich die Zielgruppe?**
- 5: Passt das Zeitmanagement & die Dosierung der Aktionen?**



Beantwortet die oben genannten Fragen für euch selbst, und Ihr habt es leichter mit dem Start ins Marketing. Ich hoffe unsere kostenlosen Tipps haben euch einen Einblick in die große Welt des Marketings gegeben. Falls euch das Thema Marketing neugierig macht schaut doch mal bei uns vorbei!

www.anse-marketing.at

Dort könnt ihr auch ein kostenloses Beratungsgespräch vereinbaren dazu bekommt ihr ein individuelles Marketingangebot erstellt, natürlich alles kostenlos und unverbindlich!

www.anse-marketing.at

Mit freundlichen Grüßen

Andreas Seiler
AN.SE Marketing

