

WENN SIE MEHR GÄSTE WOLLEN, SOLLTEN SIE NICHT MIT HOTELZIMMERN WERBEN



Als Hoteliers sprechen wir im Marketing ständig über die Vorzüge unserer Räumlichkeiten und wundern uns, dass wir mit diesem Ansatz relativ wenig Gäste dazu bringen, direkt zu buchen

Keine gute Idee, denn ...

... so sind wir gezwungen, Seite an Seite mit hunderten von Mitbewerbern auf Buchungsplattformen und über den Preis zu konkurrieren.

Denn es ist LAUT Online, und es wird jeden Tag lauter.

Eine Produktwerbung reiht sich an die nächste und alle wollen unsere Aufmerksamkeit.

Wie soll man da noch wahrgenommen werden und sich unterscheiden?

Die starken Marken machen es vor:

Apple zum Beispiel verkauft innovative Technologie und tolles Design. Im Marketing stellt es aber ausschließlich und eindrucksvoll die Wünsche und Bedürfnisse seiner Kunden in den Mittelpunkt.

So hat Apple sich eine riesige Fangemeinde geschaffen - Produkte, Verpackungen und Einzelhandel - wann immer man mit Apple zu tun hat - man hat das Gefühl, Teil von etwas ganz Besonderem zu sein.

Adidas produziert qualitativ hochwertige Sportbekleidung und wirbt mit dem anfeuernden Slogan „Unmöglich gibt's nicht!“ Das weckt Emotionen und auf einmal steigen Hoffnung und Zuversicht in uns auf.

Der Traum vom Sieg, oder zumindest die Möglichkeit dessen, rücken plötzlich in greifbare Nähe ... und Adidas ist zur Stelle, um dabei zu helfen...

**„Marketing ist dann erfolgreich,
wenn es unsere Gefühle anspricht“.**

Niemand versteht das besser als Hoteliers. Als geübte Gastgeber dreht sich in unserem Geschäft alles um das Wohl, die Befindlichkeiten und die Stimmung unserer Besucher, und Dank Jahren der unterschiedlichsten Erfahrungen und Erlebnisse verstehen wir es, auf Menschen einzugehen.

Nutzen Sie diesen Vorteil in Ihrem Marketing und

„Geben Sie Gästen ein wirklich schlagendes Argument,
bei Ihnen zu buchen!“

Schönes Zimmer, tolles Frühstück? Nett, aber das gibt's anderswo auch.

Klasse Service? Den haben die Konkurrenten ebenfalls.

Die Frage ist - was ist in Ihrem Hotel anders - wirklich anders - als bei allen anderen?

Es ist der Zauber Ihrer Gastfreundschaft.

Die Art und Weise, wie Sie und Ihr Team Gastfreundschaft ausdrücken ist etwas ganz Einmaliges - und ist so unnachahmlich wie die Menschen und Charaktere, die bei Ihnen aufeinandertreffen.

„Ihre Gastfreundschaft ist so etwas wie der
genetische Code Ihres Hotels“.

Ein individuelles und unverwechselbares Hotelerlebnis, das sich nicht kopieren lässt. Denn es basiert auf *Ihren* Visionen und Ideen, ist geprägt von *Ihrem* ganz eigenen Stil und der unverwechselbaren Handschrift *Ihres* Teams.

Es ist Ihr stärkstes Verkaufsargument.

Wenn Sie mehr Zimmer verkaufen wollen, positionieren Sie sich als großartiger Gastgeber.

Zeigen Sie nicht als erstes WAS Sie anbieten, sondern WARUM Sie tun was sie tun, und sie haben die Aufmerksamkeit Ihrer Gäste.

Warum haben Sie sich dafür entschieden, Hotelier zu werden?

Was genau macht Ihnen Spaß daran, Gastgeber zu sein?

Woran glauben Sie leidenschaftlich, was schätzen Sie besonders an diesem Beruf?

Wie helfen Sie Ihren Gästen?

Welche Art von Umgebung möchten Sie für Ihre Gäste schaffen?

Wie sollen sich Ihre Gäste nach einem Aufenthalt bei Ihnen fühlen?

Worauf legen Sie wert bei der Arbeit in Ihrem Haus, im Team, mit Ihren Gästen?

Was ist Ihnen wichtig?

Die Antworten auf diese Fragen helfen Ihnen dabei, Ihre Philosophie zu formulieren, einzufangen, was es ist, das den besonderen Flair Ihres Hauses ausmacht und die Art und Weise zu beschreiben, in der Sie, als Gastgeber, Ihren Gästen etwas ganz Besonderes bieten.

Um eine wirkliche Verbindung herzustellen, müssen Sie die Dinge allerdings mit den Augen Ihrer Gäste betrachten.

Jetzt ist es an der Zeit, herauszufinden wie Ihr potentieller Lieblingsgast tickt.

Welche Eigenschaften hat er, wofür interessiert er sich, was weiß er zu schätzen, auf was legt er Wert?

Stellen Sie sich einen Ihrer Lieblingsgäste vor. Was würde ein riesiges Lächeln auf sein Gesicht zaubern, womit könnten Sie ihn glücklich machen?

Was würde Ihrem Besucher eine ganz spezielle Freude bereiten, womit könnten Sie ihm weiterhelfen?

Versuchen Sie soviel Details wie möglich herauszufinden, aber belassen Sie es nicht bei Annahmen und Vermutungen – Fragen Sie Ihre Gäste direkt!

Somit bietet sich nicht nur eine großartige Gelegenheit zum Austausch, es hilft Ihnen auch dabei, die Hoffnungen, Ängste, Träume, Wünsche und Motivationen Ihrer Zielgruppe besser zu verstehen.

Ihre Gäste stellen erfreut fest, dass man ihnen zuhört und sich wirklich für sie interessiert und reagieren entsprechend.

Malen Sie Ihrem Wunschgast nun ein Bild davon, wie Sie ihn verwöhnen werden...

Und jetzt, da Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Website-Besucher haben, geht es darum, sie auch zum Handeln zu bewegen.

Das funktioniert am besten mit Werbetexten die Gefühle hervorrufen (emotional copy), aber Vorsicht - denn, wenn Sie es nicht richtig machen kann es passieren, dass Sie einen potentiellen Gast auf ewig verlieren.

Seien Sie Sie selbst, zeigen Sie ein wenig Persönlichkeit und wenn Sie von Ihrem Angebot sprechen, schauen Sie es aus der Perspektive Ihrer Gäste an – was würde Besuchern Ihres Hauses an Ihrem Angebot gefallen, warum wäre es ihnen wichtig?

Wenn Sie es schaffen, sich authentisch und glaubwürdig mit Ihren Besuchern zu verbinden, dann gewinnen Sie nicht nur ihr Vertrauen, sondern bleiben auch in guter Erinnerung, und damit haben Sie schon fast gewonnen....

Die Kurzfassung für mehr Direktbuchungen auf Ihrer Hotel-Website:

- Positionieren Sie sich als toller Gastgeber
- Lernen Sie Ihren Wunschgast in- und auswendig kennen
- Verstehen Sie wie Ihr Gast fühlt, spricht und denkt und treffen Sie ihn dort.
- Überzeugen Sie Ihre Websitebesucher durch emotional aufgeladene, authentische Inhalte,
- und machen Sie es Ihrem potentiellen Besucher so einfach wie 1,2,3, auf Ihrer Seite ein Zimmer zu buchen!

**Habe ich Ihr Interesse geweckt?
Möchten Sie Ihr Hotel zur Marke machen,
mehr Umsatz und mehr Zeit haben?**

Buchen Sie hier Ihre kostenlose Website-Besprechung

Wir schauen uns Ihre aktuelle Website an.

Ich zeige Ihnen wie Sie sich besser mit Ihren Gästen verbinden,

- gebe Ihnen Tipps, wie Sie die Persönlichkeit Ihres Hauses hervorheben,
- wie Sie Ihre Website Copy (Werbetexte) verbessern, und
- wie Sie Ihre Wunschgäste erfolgreich ansprechen.

Unser Gespräch ist kostenlos und ganz unverbindlich.

Gewinnen Sie Ihre Lieblingsgäste für sich, und
haben Sie wieder Spaß daran, Gastgeber zu sein!

Hier kostenlos Anmelden

e-mail: info@textspoton.com
website: www.textspoton.com