



ACOVID-19 Sonderangebot Workshop zur Überprüfung der Positionierung & Online-Vertriebsmöglichkeiten

„Probleme sind verkleidete Möglichkeiten“ (Henry Ford).
Warum nutzen Sie nicht diese schwere und zermürende Zeit, um Ihre Positionierung zu überprüfen und wie Sie neue Umsätze generieren.

Inhalt des Workshops:

- Bedarfsanalyse: (Neue) Bedürfnisse der wichtigsten Zielgruppen/Gästesegmente festlegen: Warum sollten die verschiedenen Zielgruppen bei Ihnen buchen
- Alleinstellungsmerkmale: Besonderheiten Ihres Hauses und Angebote definieren, die den neuen Anforderungen gerecht werden.
- Mitbewerber: Gibt es neue Mitbewerber? Was machen die?
- Hotelwebseite: Was muss auf der Webseite stehen, um Vertrauen zu bekommen und Direktbuchungen zu steigern. Werden Sie gefunden? Messen Sie Ihren Erfolg!
- Content-Überprüfung auf den Vertriebskanälen: Steht hier mehr als auf der Hotelwebseite?
- Bewertungen und der Umgang mit Bewertungen: Neue Gäste gewinnen durch aktives Bewertungsmanagement. Wie erhalten Sie mehr positive Gästebewertungen
- Automatisierung: welche Prozesse können effizienter und schlanker gestaltet werden, um mit weniger Aufwand mehr Output zu generieren? Das hilft Kosten zu sparen.

Ich gebe Ihnen im Workshop eine Grundlage für Ihre Vertriebsstrategie sowie Tipps und Tricks, damit Sie Einfluss haben, Ihre Umsatzströme zu optimieren und nachhaltig den Ertrag zu steigern. Der Workshop kann entweder online oder in Ihrem Haus durchgeführt werden.

Dauer:

Der Workshop dauert 4 Stunden. Wahlweise einen Vormittag oder ein Nachmittag.

Preis:

Sonderpreis 420,00 € netto zzgl. gesetzlich gültige MwSt.
zuzüglich Reisekosten und ggf. Übernachtung & Frühstück,

Regulärer Preis: 580,00 € zzgl. gesetzlich gültige MwSt.
zzgl. Reisekosten und ggf. Übernachtung.

Buchung:

Buchbar unter: info@tc-hotelmarketing.de

Gültigkeit:

Gültig bis 30.06.20210. Durchführung bis 31.12.2021

Stichwort: „Covid-19 Sonderangebot“

Profil

Gerade die privatgeführten Hotels haben keine spezialisierten Mitarbeiter für Hotelvertrieb oder Hotelmarketing. Oft laufen diese wichtigen Aufgaben nebenbei, da die operativen Anforderungen im Vordergrund stehen. Maßnahmen im Vertrieb werden eher situativ entschieden – aus dem Bauch heraus. Das soll und muss nicht sein! Nehmen Sie einen Experten an Ihre Seite. Ich analysiere die Ist-Situation, entwickle die Vertriebsstrategie und setze sie um. Maßnahmen, die nachhaltig Ihre Erträge steigern. Und Sie haben Zeit, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Sie profitieren von 25-jähriger Erfahrung im Sales & Marketing für Privathotels sowie diverse Tätigkeiten in der internationalen Kettenhotellerie, meinem Netzwerk durch langjähriges Engagement als Regionalleiterin der in der HSMA Deutschland e.V. Chapter Berlin, dem Skål International und der Cornell Hotel Society. Durch ständige Weiterbildung bin ich immer am Puls der Zeit. Gern stehe ich Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Kontakt

T.C. Hotel Marketing

Gatower Str. 90a

13595 Berlin

☎ 030 - 364 34 779

📠 030 - 364 34 769

✉ info@tc-hotelmarketing.de

@ www.tc-hotelmarketing.de



gefunden auf <https://www.brandenburger-gastlichkeit.de/de/mutmacher>

Stand: 02.04.2026

powered by Insecia