



No.1-2012

WAGEN SIE ES, BESONDERS ZU SEIN...

KUNDENAKQUISE IN DER GASTRONOMIE

- Finden Sie das Alleinstellungsmerkmal ihres Angebotes (Restaurant ist nicht gleich Restaurant! Jeder bietet Speisen an, warum soll der Gast gerade bei Ihnen essen)?!
- Welche Gästekreise möchten Sie ansprechen, Eltern & Kinder, Geschäftsleute, Touristen, Anwohner, etc.
- Planen Sie ihre Kundenakquise: Kurze Beschreibung Ihres Angebotes, Entwerfen Sie gute Flyer und oder Postkarten, schreiben Sie ihre potentiellen Gäste direkt an. Bieten Sie ein Special an, und machen Sie auf weitere Angebote aufmerksam.
- Verwalten Sie Ihre Daten und gruppieren Sie diese, um nur immer eine entsprechende Kundengruppe anzusprechen (Events, Newsletter, Stammkunden, a la carte, etc.).
- Die Akquise muss ein permanentes Tool sein, welches aktiv genutzt wird.
- Streuen Sie ihr Angebot über verschiedenste Kanäle (Netzwerktreffen, die schon erwähnten Flyer oder Postkarten, Veranstaltungen und Media. Facebook und Twitter dürfen heute nicht mehr fehlen. Nutzen Sie diese, zur Verbreitung Ihres Angebotes (Mittagstisches).
- Gehen Sie verschiedene Kooperationen mit Geschäftspartnern ein und organisieren Sie gemeinschaftliche Veranstaltungen.
- Überprüfen Sie mehrmals im Jahr ihr Angebot und überlegen Sie ob was Sie für Ihre Gäste optimieren können.
- Kreieren sie neue Produkte, bleiben Sie dabei jedoch Ihrem Thema treu.
- Hoffen Sie nicht auf Gäste, die vielleicht in Ihr Restaurant oder Café fallen, das funktioniert nur in den seltensten Fällen. Werden Sie aktiv und angeln Sie sich Ihre Gäste.

