



No. 8-2009



Marketingideen für den schmalen Geldbeutel

In Zeiten in denen das Geld knapper ist, ist es umso wichtiger, dass das Marketing stimmt. Es gibt auch viele Lösungen für den schmalen Geldbeutel, nur ganz weg gelassen werden darf es nicht.

Ohne gutes Marketing generiert man weniger Neukunden und verliert eventuell sogar seine Stammkunden.

Hinterlassen Sie als Gastronom immer Ihre „Handschrift“, um sich als etwas Besonders heraus zu stellen.

Nichts ist einfacher und effektiver, als Gäste die bereits bei Ihnen sind, zum Wiederkommen und Weitersagen zu animieren. Gerade hier machen kleine Veränderungen für wenig Geld den großen Unterschied.

Je persönlicher das Ganze gestaltet wird, desto besser. Wichtig hierfür ist nur, dass es professionell überkommt.

Im Anhang finden Sie neun Maßnahmen, die Ihnen helfen, aus Ihren Kunden Stammgäste zu machen!

Mein Gastro-Tipp des Monats:



www.mamaknows.de

plettenberg**consulting**

Schäferstraße 24
20357 Hamburg
www.plettenberg-consulting.de
hap@plettenberg-consulting.de

Ihre Ansprechpartnerin:
Hannah Plettenberg
T 040 - 3868 0184
M 0176 - 232 17 671

Unser Special für Sie:

Wir helfen Ihnen auf die Sprünge!
Egal, ob Sie schon Maßnahmen zur Kundenbindung durchführen oder noch ein paar Tipps benötigen. Wir helfen Ihnen!

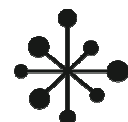
Über die Details informieren wir Sie sehr gerne. Unsere Kontaktdaten finden Sie unten auf dieser Seite!

Folgen Sie mir bei Twitter:
<http://twitter.com/gastroberatung>

Viel Spaß beim Lesen.
Wir wünschen Ihnen weiterhin eine erfolgreiche Zeit.
Ihre
Hannah Plettenberg



Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie Kunde, Interessent oder Partner von plettenbergconsulting sind - oder von jemandem dafür registriert wurden. Sollten Sie diesen Newsletter nicht mehr empfangen wollen, sende Sie einfach eine kurze Email an newsletter@plettenberg-consulting.de





- Werden Sie persönlicher als Gastgeber: Bringen Sie im Restaurant eine große Tafel an, auf der die Namen der Mitarbeiter stehen.“ Heute arbeiten im Service für Sie:..., Ihr Kücheteam ist heute:...
- Bringen Sie Ihr Logo auf kleine „Give aways“ für die Gäste zum Mitnehmen, z.B.: Seifen, Schokolade oder Kekse. Günstige Quellen gibt es bei uns, fragen Sie.
- Lassen Sie Ihre Mitarbeiter jede Rechnung mit ihrer Unterschrift und einem Gruß an den Gast versehen. Das hinterlässt eine persönliche Note.
- Bieten Sie Gutscheine an: Jetzt zur Vorweihnachtszeit, ist dies eine tolle Geschenkidee und damit ein dankbares Zusatzgeschäft - ohne großen Aufwand!
- Achten Sie auf gutgelauntes und freundliches Personal, denn nur an gut gelaunte Mitarbeiter erinnert sich der Kunde gerne.
- Bieten Sie unterschiedliche Tagestipps an, die Sie auf Tafeln auch bereits außerhalb des Gastraums kommunizieren. Wichtig: Achten Sie auf Übersichtlichkeit!
- Lassen Sie sich Bonuskarten drucken oder Kundenkarten für Stammkunden, so dass der Kunde, daran denkt, Ihr Restaurant oder Hotel wieder zu besuchen.
- Verschicken Sie regelmäßig Newsletter per Email. Um an die Mailadressen heran zu kommen, stellen Sie ein Glas (oder eine große Vase) auf, in das die Kunden ihre Visitenkarten einwerfen können.
- Legen Sie Feedbackkarten im Restaurant/ Shop aus und stellen Sie dafür einen Briefkasten bereit. So können Lob und Tadel vom Kunden an die Geschäftsführung weiter geleitet werden. Wichtig: Nur die Geschäftsführung hat einen Schlüssel!

Gerne sind wir Ihnen bei der Planung und Durchführung dieser und weiterer Maßnahmen behilflich!

