

1 Tag - Vertriebsanalysemeeting

- **Internet-Auftritt:**
Analyse und erste Vorschläge zur Optimierung
- **Zielgruppen:**
Welche Zielgruppen sind bereits im Hotel und welche Zielgruppen möchte das Hotel verstärkt angehen?
- **Mailings:**
Welche Mailings sind bis jetzt verschickt worden, mit welchem Ergebnis?
- **Newsletter:**
Welche Newsletter sind verschickt worden und was haben diese ggfs. gebracht?
- **Internetportale:**
In welchen Portalen ist das Hotel vertreten und welche sollten, je nach Zielgruppe ergänzt werden
- **Kundenevents im Hotel:**
Welche Veranstaltungen wurden bereits umgesetzt, um neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten
- **Kontakte zu lokalen/regionalen und ggfs. überregionalen Netzwerk-Organisationen:**
Was ist hier gemeinsam möglich?
- **Messeauftritte:**
Welche haben bis jetzt stattgefunden?
- **Kooperationsmarketing:**
Mit welchen Kooperationen hat das Hotel welche Erfahrungen gemacht?
- **Online-Kommunikation:**
Wie sieht der gezielte Einsatz von XING und/oder Facebook aus?

... und alles was der Kunde noch mehr analysieren möchte
