



## e-Hotelmarketing 2019

Verstehen Sie, wie e-Hotelmarketing heute funktioniert, um in Zukunft die gewünschten Gäste zu gewinnen

### Kursprogramm

Der Lehrgang e-Hotelmaking besteht aus acht frei kombinierbaren Modulen.

#### **Modul 1: Online Marketing** (Gianluca Marongiu)

Die Wahrscheinlichkeit, dass neue Gäste online auf ein Hotel aufmerksam werden, ist heutzutage sehr gross. Dementsprechend wichtig sind Ihre online Aktivitäten und Auftritte für die zukünftigen Umsätze in Ihrem Betrieb. Lernen Sie die Verhaltensweisen der zukünftigen Gäste besser kennen und versuchen Sie mit ihnen online gewinnbringend zu kommunizieren!

#### **Modul 2: Revenue Management** (Gianluca Marongiu)

Konsequentes Revenue Management ist von zentraler Bedeutung! Die Gäste erwarten vermehrt ein dynamisches Angebot, worauf Hotels zwingend reagieren müssen. Lernen Sie die Stufen der Dynamik kennen und wie eine Revenue Management Strategie in der Praxis aussehen kann.

#### **Modul 3: Hotel-Webseite** (Gabriele Bryant)

Möglichst viele Besucher auf die eigene Webseite bringen, ist wichtig. Aber erst, wenn aus Besucher Bucher werden, ist die Hotelwebseite wirklich erfolgreich. Lernen Sie die Prinzipien des eCommerce kennen und erfahren Sie, wie Sie Ihre Webseite für den Direktverkauf optimieren.

#### **Modul 4: Social Media** (Gabriele Bryant)

Social Media ist heutzutage ein untrennbarer Bestandteil eines erfolgreichen eMarketingprogramms – besonders in der Hotellerie. Dennoch bleibt dieser Bereich aufgrund seiner hohen Dynamik und der Vielzahl an Plattformen anspruchsvoll. In diesem Modul erfahren Sie, welche Plattformen für Sie relevant sein können, welche Möglichkeiten sie Ihnen bieten und wie sie erfolgreich als Marketinginstrument genutzt werden.

#### **Modul 5: Distribution** (Heiko Siebert)

Die Distribution der Hotelangebote hat in den letzten Jahren durch zahlreiche neue Verkaufskanäle eine zusätzliche Dimension erlangt. Das Modul behandelt die Grundlagen der Distribution sowie im Speziellen die Themen Webseite und die Zusammenarbeit mit Online-Vermittlern. Sie erlangen mehr Sicherheit in der Bewertung und im Umgang mit den verschiedenen Buchungskanälen.

#### **Modul 6: Smartphone als Marketing- und Kundenbindungstool** (Pascal Müller)

Ihre Gäste suchen auf dem Smartphone nicht nur nach Hotels sondern nutzen es auch, wenn sie bei Ihnen vor Ort sind. Sie suchen nach Unterhaltungsangeboten, buchen Zusatzangebote und wollen zukünftig auch mit dem Mobile bezahlen. Dieses Modul zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Kunden vor-, während und nach dem Aufenthalt auf dem Smartphone begleiten können und so einen nachhaltig positiven Eindruck hinterlassen.

Klicken Sie rein und erfahren Sie noch mehr über unser umfassendes Angebot!

### **Modul 7: CRM** (Julia Danker)

In Zeiten steigender Vertriebskosten spielt die Kundenloyalität eine zentrale Rolle für die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes. Loyale Gäste geben nicht nur mehr Geld aus, sie buchen in aller Regel auch öfter direkt beim jeweiligen Hotel. In Modul 7 wird aufgezeigt, wie ein intelligentes Kundenbindungs-Management in der Hotellerie aussehen kann und welche Faktoren für die Loyalität der Gäste am Ende ausschlaggebend sind.

### **Modul 8: Newsletter-Marketing** (Julia Danker)

E-Mailmarketing ist ein zentrales Element im Online Marketing Mix, wobei die E-Mail selbst mittlerweile zum wichtigsten Medium im Direktmarketing geworden ist. In diesem Modul lernen Sie, wie dieser Kanal nachhaltig und effizient für die Hotellerie genutzt werden kann und warum die Automatisierung dabei ein zentrales Qualitätsmerkmal darstellt.

Nach Abschluss der 8 Module sind Sie in der Lage, eine eigene Online Marketing Strategie zu erarbeiten und in die Strukturen Ihres Betriebes zu integrieren.

## **Termine**

**Modul 1:** 2. April 2019

**Modul 2:** 3. April 2019

**Modul 3:** 25. April 2019

**Modul 4:** 26. April 2019

**Modul 5:** 21. Mai 2019

**Modul 6:** 22. Mai 2019

**Modul 7:** 19. Juni 2019

**Modul 8:** 20. Juni 2019

## **Die Experten**

**Gianluca Marongiu**, SHS Swiss Hospitality Solutions, [www.swisshospitalityolutions.ch](http://www.swisshospitalityolutions.ch)

**Gabriele Bryant**, BlumBryant AG, [www.blumbryant.ch](http://www.blumbryant.ch)

**Heiko Siebert**, HSTC Heiko Siebert Training & Consulting, [www.hstc.ch](http://www.hstc.ch)

**Pascal Müller**, swiss smart media GmbH, [www.swisssmartmedia.com](http://www.swisssmartmedia.com)

**Julia Danker**, Toedt, Dr. Selk & Coll GmbH, [www.dailypoint.com](http://www.dailypoint.com)

### Zielgruppe

Direktoren, Vizedirektoren, Geschäftsführer, Sales Manager, Front Office Manager und Marketingverantwortliche aus Hotel- und Gastronomiebetrieben

### Kurskosten

Pro Modul für Mitglieder von hotelleriesuisse:	CHF 460.–
Pro Modul für Nichtmitglieder:	CHF 590.–
Gesamtpaket für Mitglieder von hotelleriesuisse:	CHF 2 900.–
Gesamtpaket für Nichtmitglieder von hotelleriesuisse:	CHF 4 000.–

Im Kursgeld inbegriffen sind Kaffeepausen, Lunch, Kursmaterial und ein Diplom von hotelleriesuisse (bei bestandener Abschlusspräsentation). Die Module sind einzeln buchbar. Verpasste Module können in der nächsten Seminarreihe nachgeholt und somit das Diplom nachträglich noch erworben werden.

### Durchführungsort

Hotel Schweizerhof, Schweizerhofquai, 6002 Luzern, [www.schweizerhof-luzern.ch](http://www.schweizerhof-luzern.ch)

Die Kurstage dauern jeweils von 09.00 bis ca. 17.30 Uhr.

### Anmeldung

Das Anmeldeformular ist online verfügbar unter:

[www.hotelbildung.ch/e-hotelmarketing](http://www.hotelbildung.ch/e-hotelmarketing)

### hotelleriesuisse

Monbijoustrasse 130

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon +41 31 370 43 01

Telefax +41 31 370 44 44

[unternehmerbildung@hotelleriesuisse.ch](mailto:unternehmerbildung@hotelleriesuisse.ch)

[www.hotelbildung.ch/e-hotelmarketing](http://www.hotelbildung.ch/e-hotelmarketing)

