UMA HOGA-Akademie
für Hoteliers & Gastronomen

Unternehmermanufaktur für
Hoteliers und Gastronomen GmbH
Marktler Straße 33
84489 Burghausen

Tel.: +49 (0)8677 913 248 0
Fax: +49 (0)8677 913 248 1
info@unternehmer-manufaktur.de
www.uma-hoga-akademie.de

Inhouse-Schulung "Nischenstrategie: Mit Megatrends zur Nische" für Hoteliers und Gastronomen

Auf der Suche nach einem Alleinstellungsmerkmal? Die Nische ist ein Megatrend in der Hotellerie und Gastronomie! Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Nische entwickeln und in der Positionierung einbinden!

✓ Nische: Was ist eine Nische und wie entwickle ich meine eigene?

✓ Trends: Was sind aktuelle Trends und wie passen sie zu meiner Nische?

✓ Workshop: Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten auf und inspirieren Sie.

Beschreibung des Seminars

Lernen Sie in unserer Inhouse-Schulung "Nischen-Marketing: Megatrends in der Hotellerie als Positionierungs-Nische für Ihren Betrieb", wie Sie Ihr Hotel optimal in Nischen positionieren.

Ein jeder möchte etwas Besonderes sein und sich von den anderen abheben – sowohl der Hotelbetreiber, als auch der potenzielle Gast. Der Megatrend Individualisierung verändert seit Jahren maßgeblich unsere Lebens- und Konsumstile. Der eigene, persönliche Lebensstil wird betont, Statussymbole werden zunehmend von Erlebnissen abgelöst. Doch trotz dieser Sehnsucht nach Individualität und Einzigartigkeit, bleibt der Wunsch nach Orientierung und Zugehörigkeit.

Für die Hotellerie gilt es, diese Trends wahrzunehmen und auf die neuen Gäste-Bedürfnisse einzugehen. Diese Nischen müssen erkannt und besetzt werden, damit diese Menschen mit ihren jeweiligen Lebensstilen wieder einen Platz zur Identifikation und Zugehörigkeit haben. Gefragt sind Themenhotels, die den Besucher sein lassen, was er möchte und ihn doch in seinem individuellen „way of life“ ansprechen.

Finden und entwickeln Sie die USP in Ihrer Hotellerie oder Ihrem Restaurant. Mit einem erfolgreichen Nischenmarketing perfektionieren Sie Ihre Positionierung.

Wir zeigen Ihnen in dieser Inhouse-Schulung auf, was eine Nische ist und wie Sie sich darin positionieren. Des Weiteren inspirieren wir Sie und zeigen Ihnen Möglichkeiten, wie Sie Ihre ganz individuelle Nische entwickeln können und sie in Ihre Unternehmensplanung erfolgreich einbauen. Die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Hotellerie oder Ihres Restaurants ist ein wichtiger Faktor in Ihrer Unternehmens-Entwicklung.

Inhalte:

- Nischenmarketing
- Was ist eine Nische? Wie kann ich meine Nische entwickeln?
- Zukunftsperspektiven einer Nische
- Megatrends unserer Zeit und: Passen diese in Ihre Nischen-Strategie?
- Emotionen – der Stoff aus dem die Gäste-Träume sind
- Entwicklung einer Nische einschließlich der Anwendung von Kreativitätstechniken
- USP: Hotellerie und Restaurant
- Erfolgreiche Vermarktung Hotellerie

Zielgruppe:

„Nischenstrategie: Mit Megatrends zur Nische“ richtet sich an alle Unternehmer, Geschäftsführer und Direktoren in der Hotellerie und Gastronomie. Auch für leitende Mitarbeiter und Marketing-Mitarbeiter ist es eine wertvolle Weiterbildung.

Darüber hinaus eignet sich dieses Inhouse-Seminar für Berater und Coaches, die ihre Betriebe auf ein neues Level hieven wollen.

- Direktoren, Geschäftsführer und Unternehmer von Hotels und Restaurants
- Leitende Angestellte und Marketing-Mitarbeiter
- Berater und Trainer für Hoteliers und Gastronomen

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zur Referentin Brunhilde Fischer

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

Was ist eine Nische?

- Definition
- Bedeutung der Nische

Zukunftsperspektiven einer Nische

- Nischen als Erfolgs- und Umsatzgaranten
- Der Urlauber von morgen
- Der neue „Luxus“
- Unterschiedliche Konzepte

Megatrends unserer Zeit

- Neue Herausforderungen an die Hotels von Morgen
- Urlaub UND Arbeit?
- Neue Zielgruppen (Frauen, Familien, Paare, …)

Emotionen – der Stoff aus dem die Gäste-Träume sind

- Liebe: das Konzept der Emotionalität
- Unterstützung: das Konzept der Unterstützungskultur
- Basics: das Konzept der Stärken

Entwicklung einer Nische und Anwendung von Kreativitätstechniken

- Unterschiedliche Zielgruppen
- Über den Tellerrand hinausblicken
- Brainwriting, Brainwalking, Brainstorming
- Umsetzung

Vermarktung einer Nische – insbesondere Online

- Das virtuelle Gästebuch
- Wie werde ich im Web gefunden?
- Social Communities