



Die Apps-Revolution: Jetzt partizipieren und profitieren!

Social Media heisst das Zauberwort für modernes und effizientes E-Marketing, das sich auch zugunsten von Hotellerie und Gastronomie nutzen lässt.

Smartphones und Apps heissen die «Key Media», wenn es ums effiziente und kostengünstige Mobile Marketing geht. Mehr über Social Media, Facebook, Twitter, Online, Smartphones und Apps für Hotellerie und Gastronomie lesen Sie hier.

Von Chefredaktor René Frech

Für viele Hotel- und Gastro-Unternehmer ist Social Media sozusagen Niemandsland und ein Buch mit sieben Siegeln. Wer sich aber einmal die Mühe nimmt, sich mit der kunterbunten und faszinierenden Welt von Internet, Online, Communities, Facebook, Twitter, Google, Apps und Smartphones auseinanderzusetzen, wird bald einmal zur Einsicht gelangen, dass die virtuelle Welt immer mehr und häufiger unsere reale Welt beeinflusst und beispielsweise das Kauf-, Kunden- und Gästeverhalten in der wirklichen Welt mitbestimmt. Während das Online-Einkaufen übers Internet längst zum Alltag der Kunden und Gäste gehört, beeinflussen nämlich auch die sozialen Netzwerke wie Facebook und Twitter die realen Kauf- und Konsumgewohnheiten der Menschen.

Facebook User als kostenlose Werbebotschafter...

Ein Beispiel: Ein Facebook-Nutzer preist mit seinem «gefällt mir»-Knopf ein Produkt an, was dazu führt, dass sich ein anderer Facebook-Nutzer davon beeinflussen lässt und das Produkt erwirbt. Social Media «Facebook» mutiert in einem solchen Fall vom sozialen Forum zu einer Plattform, über die eingekauft wird.

... auch für Hotellerie und Gastronomie

Wenn man den erwähnten Vorgang auf Hotellerie und Gastronomie überträgt, ergibt sich folgendes Bild: Ein oder mehrere Facebook-Nutzer preisen mit ihrem «gefällt mir»-Knopf ein bestimmtes Restaurant oder Hotel an. Andere Facebook-Nutzer — und es gibt viele davon — sehen das und entscheiden sich, ihren nächsten Restaurantbesuch oder Hotelaufenthalt auch in diesem auf Facebook angepriesenen Betrieb zu erleben.

Der «gefällt mir»-Eintrag eines Gastes wird zur Gratiswerbung (die, weil von einem Nutzer kommend, erst noch sehr glaubwürdig ist) und kann so Tausende von Mitnutzern positiv zugunsten des betreffenden Betriebs beeinflussen. Während in der Hotellerie solche Bewertungsplattformen gang und gäbe sind, werden diese Möglichkeiten in der Gastronomie noch viel zu selten genutzt.

Dialog führt zu Kunden- und Gästebindung

Social Media und Internet werden auf diese Weise zu einer wirkungsvollen Promotions- und Verkaufsplattform. Das ist aber nur die eine Seite der Medaille.

Jetzt von der App-Revolution profitieren!
Anmelden & anklicken:
www.gourmetworld.ch
www.vendoapp.ch

Denn Social Media und die Communities lassen sich auch als kluge und nutzbringende Dialog-Plattformen nutzen, d.h. ein Unternehmen, ein Hotel- oder Restaurationsbetrieb, nutzt Facebook, Twitter oder andere Plattformen, um mit den bestehenden und potenziellen Gästen in Kontakt und in einen Dialog zu treten.

Das macht beispielsweise die Migros u.a. mit ihrer Migros-Plattform «Migipedia», wo Migros-Kunden Migros-Produkte bewerten und kommentieren können.

Das geht dann so: Via Facebook oder Migipedia fragte ein Migros-Kunde nach, warum es den Ice Tea nur im Kartonpack und nicht in der PET-Flasche zu kaufen gibt. Die Migros stellte die Idee ins Internet und zur Diskussion. Das Echo war überwältigend positiv — heute gibt es den Ice Tea der Migros in der PET-Flasche — und die

Jetzt von der App-Revolution profitieren!
Anmelden & anklicken:
www.gourmetworld.ch
www.vendoapp.ch

Umsätze liegen deutlich über den Erwartungen

Oder Facebook und Co. werden genutzt für die Lancierung neuer Produktideen — beispielsweise für neue Geschmacksrichtungen von Konfitüren: Es kamen über 1100 neue Konfi-Ideen zusammen — von der Hanf-Konfi bis zur Marroni-Konfi. Jetzt können die Migros-Kunden via Migipedia ihre Favoriten wählen — und später wird man die neuen Konfitüren in den Migros-Gestellen antreffen, die mit Sicherheit reissenden Absatz finden werden. Internet und Facebook werden so zur breit abgestützten Marktforschung, die dafür sorgt, dass ein Unternehmen justament jene Produkte anbietet, welche sich die Kunden schon immer gewünscht haben...

Für Hotel- und Gastro-Unternehmer wird es ein Leichtes sein, solche Vorgänge gedanklich auf ihr eigenes Unternehmen zu simulieren.

Das Smartphone als Werbeträger

Bei all diesen Social Media-Aktivitäten spielen die Smartphones eine zentrale Rolle. Sie mutieren sozusagen zu einem Einkaufsassistenten. So kann sich ein Smartphone-Nutzer auf dem Handy mithilfe von Google Maps über attraktive Kaufangebote, Restaurants oder Hotels rund um seinen Standort informieren und dann tatsächlich das entsprechende Geschäft, Hotel oder Restaurant aufsuchen. Das Smartphone wird für den Besitzer so zum Wegweiser zu attraktiven Kauf-, Konsum- oder Erlebnis-Locations — aber eben auch zum Marketinginstrument für die entsprechenden Betriebe, Hotels und Restaurants. Die virtuelle und die reale Welt verschmelzen so mehr und mehr.

Die Apps-Revolution

Ein einfaches und kostengünstiges Mittel, permanent auf den Smartphones der User präsent zu sein, sind die Unternehmens-Apps, die Applikationen fürs iPhone, die

Online-Business boomt in der Schweiz

Die Schweizerinnen und Schweizer gehen bei ihren Einkäufen immer häufiger und immer mehr online: Von 2006 bis 2010 verdoppelten sich die Ausgaben für Interneteinkäufe von 4,2 auf 8,7 Milliarden Franken. Es werden vor allem Flugtickets, Reisen, Bankdienstleistungen, Eintrittstickets und Software online eingekauft, in zunehmendem Masse aber auch Lebensmittel, Möbel, Schmuck und Kosmetika.

Der Beweis für den boomenden Trend hin zum Online-Handel liefert auch hier die Migros: Ihr gesamter E-Commerce-Umsatz mit Office-World.ch, Exlibris.ch, Migrol.ch, Hotelplan.ch und LeShop.ch verdoppelte sich von 2007 bis 2010 auf 650 Millionen Franken. Allein LeShop.ch verkaufte im letzten Jahr Lebensmittel im Wert von 151 Millionen Franken (+ 15 Prozent). Wie gesagt: Die Schweizerinnen und Schweizer sind immer mehr online!

heute noch vor allem via iTunes im App-Store kostenlos oder gegen eine kleine Gebühr heruntergeladen werden können und welche innert Kürze auch für andere Smartphones als das iPhone (und iPad) zur Verfügung stehen werden.

Apps repräsentieren das zurzeit boomende Mobile Marketing par excellence: Wer als Hotel- und Gastro-Unternehmer seinen bestehenden und potenziellen Gästen eine (unternehmensspezifische) App (kostenlos) zur Verfügung stellt, ist auf den Smartphones stets präsent. Der Smartphone-Nutzer erinnert sich schon beim ersten Ueberblick über die Icones auf seinem Smartphone an das Hotel oder Restaurant. Zudem kann der Hotel- und Gastro-Unternehmer regelmässige Push-Werbung bzw. Kurzmeldungen an alle App-Besitzer versenden, die auf dem Icone gleich auch angezeigt werden — zum Beispiel: «Heute Abend frische Spargeln à discrétion» oder «Morgen Abend Gross-Event mit DJ Bimbo!».

Das VendoApp

Die Vendomat AG (Schönbühl) hat extra für Hotellerie und Gastronomie eine App (Vendoapp) entwickelt, die standardisiert und speziell auf die Bedürfnisse von Hotellerie und Gastronomie ausgerichtet ist und erst noch wenig kostet. Mit einer Nutzungsgebühr von Fr. 2.75 pro Tag ist jedes Hotel- und Gastro-Unternehmen dabei. Es muss nur dafür sorgen, dass die App von den Gästen auch wirklich heruntergeladen wird — kostenlos via App

Store für iPhones oder andere virtuelle Läden für andere Smartphones.

Die Vorteile von Vendoapp

Und das sind die guten Gründe, weshalb heute Hotel- und Restaurant-Apps ein grosses Potenzial haben:

- ▶ Apps sind ein Instrument für moderne Gästebindung und ein Mittel des zurzeit boomenden Mobile Marketings. Vendoapp lässt sich mit der betriebseigenen Website einfach verlinken.
- ▶ Machen Sie Ihre App-Nutzer zu VIP-Gästen. Sie werden nicht nur Ihrem Lokal die Treue halten, sondern es auch weiterempfehlen.
- ▶ Mit Ihrer App ist Ihr Lokal via Smartphones immer in nächster Nähe Ihrer Gäste.
- ▶ Integrieren Sie auf Ihrer App Bilder von Ihrem Lokal sowie via Facebook auch Bilder von Ihren Gästen. Das fördert die unmittelbare Gästebindung.
- ▶ Kommunizieren Sie Ihre Aktionen, Ihre Sonder-Angebote, Events und Partys via App und laden Sie Ihre Gäste und deren Freunde zum Welcome-Drink ein.
- ▶ Integrierte Schnittstellen von Vendoapp ermöglichen Tischreservierungen, Zimmerreservierungen und viele Dienstleistungen mehr.
- ▶ Optimieren Sie Ihr Angebot, indem Sie Ihre Leistungen aus Küche und Keller sowie Empfang und Service via Facebook oder so bewerten und kommentieren lassen. Letztlich geht es ja darum, Ihren Gästen jenes Angebot zu unterbreiten, das diese von Ihnen erwarten!!!

Die VendoApp

Vendoapp ist ein faszinierendes Instrument für mehr und intensivere Gästebindung und -resonanz in Hotellerie und Gastronomie.

Vendoapp kostet einmalig Fr. 980.-- (via GOURMET sogar noch Fr. 100.-- weniger) und täglich bloss Fr. 2.75 (weniger als ein Espresso).

Kostengünstiger kann moderne Kommunikation, Promotion und Werbung nicht sein!

www.vendoapp.ch