



HOTQUA: Effizientes Marketing Konzept

Unser Marketingkonzept liefert einen verständlichen Leitfaden, der bei richtiger Umsetzung der Off- und Online-Marketinginstrumente, zum nachweisbaren verdienten Erfolg führt.

Die Bundesregierung fördert Unternehmensberatung für kleine und mittlere Unternehmen, die vom Coronavirus betroffen sind. Diese Förderung beträgt 100% von maximal € 4000 Beratungskosten. Um diese Förderung zu erhalten, muss das Coronavirus betroffene Unternehmen eine kurze Begründung an BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) senden. Der Unternehmensberater muss bei BAFA registriert sein (eine ID-Nummer haben).



Unsere Zielgruppe und der Nutzen

Die Entwicklung eines neuen Marketingkonzeptes ist nach der Corona-Krise, gerade und insbesondere für mittelständische privat geführte Hotels und Restaurants, zwingend und überlebenswichtig.

Zielgruppe dieses Konzeptes sind die Führungs- und Nachwuchskräfte aus privat geführten Hotels und Restaurants.

Unser Marketingkonzept hilft den Umsatz zu steigern, Zeit zu sparen, Strukturen zu geben, Kosten zu kontrollieren, aber auch Neukunden zu gewinnen und Stammkunden zu motivieren zurückzukehren.

Ein stringentes Marketingkonzept bietet in Zeiten wie diesen die Möglichkeit, finanzielle knappe Ressourcen gezielt für Marketingmaßnahmen einzusetzen. Spontanentscheidungen, Impulshandlungen oder Marketing-Fehlinvestitionen entfallen.



Vorteile unseres Marketingkonzeptes

- Alle Marketingaktivitäten sind strukturiert und kalkulierbar
- Die Marketingmaßnahmen sind bedarfsorientiert eingesetzt
- Der Handlungsrahmen ist für alle Beteiligten einheitlich
- Die Zuständigkeiten für Arbeitsprozesse und Verantwortungsfelder sind klar definiert
- Die Wünsche und Erwartungen der Kunden sind bekannt
- Die Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeiter/-innen steigt
- Erfolg oder Misserfolg von Marketingmaßnahmen sind leicht messbar
- Management Fehlentscheidungen reduzieren sich auf ein Minimum

Leitfragen zum Marketingkonzept

Folgende Fragen können wir nach Umsetzung des Marketingkonzeptes beantworten:

- Wer und wo ist meine Zielgruppe? B2B (Business to Business) oder/und B2C (Business to Customer)
- Welche Bedürfnisse und Erwartungen hat meine Zielgruppe?
- Wann kann ich meine Zielgruppe erreichen? (Wochentag, Uhrzeit)
- Die Einzigartigkeit (USP) meines Produktes, meiner Dienstleistungen oder meiner Firma?
- Wie kann ich diese Einzigartigkeit (USP) noch stärker zur Geltung bringen?
- Wie kann ich mein Unternehmen auf dem lokalen, regionalen oder internationalen Markt positionieren?
- Welche Marketingmaßnahmen haben wir schon durchgeführt und wann?
- Welche kurz-, mittel und langfristigen Ziele möchten wir mit Marketing erreichen?
- Wie viel Geld möchten wir in Marketing investieren?
- Wie viel Zeit steht uns für Marketingmaßnahmen zur Verfügung?

Die voraussichtlichen Inhalte des Marketingkonzeptes

1. Situationsanalyse
2. Marketingziel & Marketingstrategien
3. Marketing MIX & Onlinemarketing
4. Budgeting & Controlling

Projekttablauf

Hotels und Restaurants können per Email (Info@hotqua.de) oder telefonisch (030-40107722) ihr Interesse an einem effizienten Marketingkonzept bekunden. HOTQUA nimmt mit den Interessenten Kontakt auf.

Förderung

Coronavirus betroffene Unternehmen, die die Bedingungen der KMU- und De-Minimis-Regelung erfüllen, erhalten eine 100% Förderung der Beratungskosten, maximal €. 4000 Die MWST der Beratungskosten muss von der beratenen Firma übernommen werden.

Sollte die Corona-Förderung nicht in Betracht kommen, kann die bisher gültige BAFA-Förderung in Aussicht gestellt werden, vorausgesetzt, die KMU- und DE-Minimis-Regelung wird eingehalten:

Jungunternehmen werden zu 50-80% von maximal € 4000 Beratungskosten gefördert

Bestands-Unternehmen auch 50-80% von maximal € 3000.

Mehr Informationen über Fördermöglichkeiten unter www.bafa.de