

Kreation von Erlebnis-Angeboten zur Umsatzerhöhung und Mitarbeiter-motivation

inkl. Tipps zur Vermarktung und Kommunikation



Das Learning aus dem letzten Sommer: Kunden und Gäste sind mehr denn je bereit, sich nach all dieser Zeit **ETWAS** zu gönnen, auch wenn dieses „**ETWAS**“ etwas mehr kostet. Einzige Bedingung: das Erlebnis muss seinen Preis wert sein.

Dieser Erlebnis-Mehrwert ermöglicht uns nicht nur eine hohe Stammkundenbindung (niedrigerer CPB), sondern erhöht auch den pro Kopf Umsatz und den Durchschnittsbon (also den Gesamtumsatz) bei gleichbleibenden Kosten.

Doch wie kreiert man diese „Erlebnis-Angebote“ und Packages, die dem Gast die Erinnerung schenken, ihm das Gefühl geben, etwas Einzigartiges, Tolles und Wertvolles erlebt zu haben?

Was passt zu meinem Betrieb? Was ist unsere Kernkompetenz?

In diesem Workshop erarbeiten wir gemeinsam mit Vertretern aus allen Abteilungen kreative Angebote, Gimmicks+Überraschungen und Unique-Selling-Points für ihre Gäste. Selbstverständlich passend zu ihrer Unternehmensphilosophie.

Desweiteren geben wir Tipps und Tricks, wie bzw. in welchen Kanälen man diese Angebote am erfolgreichsten kommuniziert.

HIER INDIVIDUELLES ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN →

Add-on:

Dieser Workshop ist auch ein einzigartiges Erlebnis für Ihre Mitarbeiter, denn wann saßen denn alle Abteilungen das letzte Mal gemeinsam an einem Tisch und arbeiteten kreativ und ohne Zeitdruck zusammen?