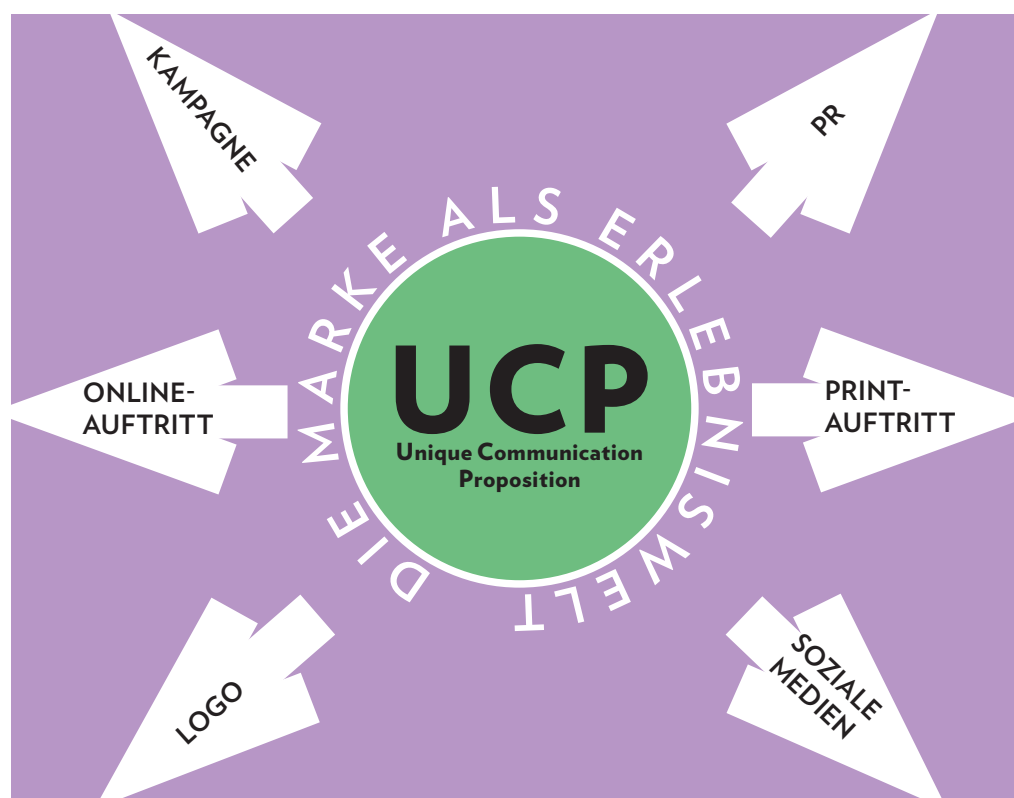


DIE IMMOBILIENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS
LA BOURSE DE L'IMMOBILIER POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME



EINZIGARTIGKEIT DANK UCP

Wie mit einer UCP (Unique Communication Proposition) eine Hotelmarke unvergesslich wird.

Jeder kennt die Bilder vom Cowboy, der bei Sonnenuntergang am Lagerfeuer genüsslich seine Zigarette anzündet. Der berühmte «Marlboro Man» gehört zu den einflussreichsten Personen, die nie wirklich gelebt haben. Marlboro hat mit der Wildwest-Romantik eine legendäre Werbewelt geschaffen und damit Werbegeschichte geschrieben. Ein Produkt oder eine Dienstleistung muss einzigartig sein, um sich deutlich am Markt zu differenzieren. In gesättigten Märkten ist eine Marke jedoch oft austauschbar und hat kaum noch eine echte USP (Unique Selling Proposition = einzigartiges Verkaufsargument). Gelingt es einem Hotel aber nicht, ein aus der Kundenwahrnehmung unverwechselbares Produkt zu entwickeln, wird die USP durch eine UCP, eine «kommunikative USP» ersetzt. Es wird eine Werbewelt geschaffen, wie Marlboro es tat. Damit kann der Marke «Hotel XY» ein einprägsames Image verliehen und diese so auffallend kommuniziert werden, dass sie sich markant von den Mitbewerbern unter-

scheidet. Die Marke bleibt in den Köpfen ehemaliger und künftiger Gäste unvergesslich. Für ein hipbes Stadthotel könnte mit einem eher kühlen, gewagten, auffallenden oder gar provozierenden Auftritt eine passende Erlebniswelt geschaffen werden. Für ein «junges» Hotelkonzept dürfte eine witzige, augenzwinkernde, freche und ein wenig verrückte Kommunikation geeignet sein. Die Kommunikation kann auch sehr gut mit einer geeigneten Persönlichkeit (Hôtelier/Hôtelière, Familienmitglied etc.) umgesetzt werden.

Wichtig ist, dass der gewählte Werbeauftritt glaubwürdig und stimmig ist und zur Strategie und zum Gesamtkonzept passt. Abgeleitet von der Positionierung und den Zielgruppen des Hotels werden emotionale und dauerhafte Erlebniswelten geschaffen. Und damit diese UCP bei den Zielgruppen ankommt, müssen alle Kommunikationsmassnahmen konsequent auf diese Erlebniswelt abgestimmt werden – alle Werbemittel sollten aus einem Guss sein. Selbstverständlich führt dieser unternehme-

rische Entscheid auch zu Auswirkungen auf die Gästeansprache (Tonalität) und auf die Anmutung des Hotels: Aussenanschriften, Gestaltung der Räumlichkeiten, Wahl der Kleidung der Mitarbeitenden, Musik- und Lichtkonzept usw.

Ein grosser Vorteil von kreativen und ungewöhnlichen Kommunikationskampagnen ist das virale Marketing (schnelle, virus-ähnliche Verbreitung). Anhänger der Marke sind so begeistert, dass sie Bilder und Videos freiwillig auf den Social-Media-Kanälen verbreiten. Was kann einem im Marketing Besseres passieren?



Lucie Heim
Geschäftsführung
HEIM HOTELMARKETING Luzern
www.hotelmarketing.ch

Engagiert, professionell, innovativ und erfahren, Unternehmer und Gastgeber aus Passion, so stellen Sie sich die Hoteliers vor, denen Sie Ihr

Hotel zur Pacht

anvertrauen möchten. Wenn Sie über ein Hotel mit ca. 30 bis 50 Zimmern und einem Restaurant in einer deutschsprachigen Stadt- oder Feriendestination besitzen, und wenn Sie eigentlich schon lange mit dem Gedanken spielen, dieses Haus in vertrauenswürdige Hände zu geben, dann sollten Sie unbedingt mit uns in Verbindung treten.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme, Vertraulichkeit ist selbstverständlich.
Via E-Mail an: das.hotel@gmx.ch oder +41 78 966 79 68

36884-11922

A vendre

SUPERBE DOMAINE

près de Bourg-en-Bresse en France (à 1 heure de Genève) convient parfaitement comme grande maison familiale ou petite maison d'hôte (actuellement chambres d'hôte de luxe).

Plus d'infos tél. 021 801 07 66 ou 0033 474 21 11 47.

36883-11916

Wir suchen einen leidenschaftlichen Gastgeber für unser gepflegtes Speiserestaurant

ZUM TÜRMLI in Watt-Regensdorf

Unser Restaurant verfügt über 40 Plätze in der Gaststube, eine kleine Bar, 35 Plätze im Stübli und eine grosse gedeckte Gartenwirtschaft und liegt mitten im Dorfkern.

Ein externer Mehrzweckraum mit 60 Plätzen kann zugemietet werden. Grosser Parkplatz vor dem Restaurant.

Interessenten mit Berufsabschluss in der Gastronomie senden bitte eine vollständige Bewerbung unter Angabe ihres frühesten Eintrittstermins an:
Hotrest & Night AG, Karin Müller, Althardstrasse 160, 8105 Regensdorf, bewerbung@hotrestnight.ch

36901-11929

HESSER

Unternehmensberatung
für Hotellerie & Restauration

Wir verkaufen/vermieten Hotels und Restaurants und sind die Spezialisten für Gewinnoptimierung...

Wir beraten Sie gerne, erfahren Sie mehr darüber auf unserer Website www.hesser-consulting.ch

Poststr. 2, PF 413, 8808 Pfäffikon SZ
055 410 15 57 – hesser@bluewin.ch

35907-11658

SEILER

SINCE 1855



Zu vermieten ab
1. November 2015:

Bergrestaurant Alphitta

auf 2220 m ob Zermatt:
70 Innenplätze
110 Terrassenplätze
Apéro-Lounge

sowie

Zu vermieten ab sofort:

In Zermatt Zentrum
in repräsentativer Liegenschaft
Bürräumlichkeiten mit Oberlicht,
1. UG, 151 m², abtrennbar,
Wasser und Abwasser vorhanden

Preis Fr. 2800.–/Monat netto
zuzüglich Nebenkosten

Interessenten melden sich unter:
buchhaltung@seilerhotels.ch
SEILER HOTELS ZERMATT AG
Bahnhofstrasse 38
3920 Zermatt

36823-11900

Gestalten, berechnen und disponieren
Sie Ihr Immobilieninserat selber unter
www.htr.ch/immobilien