

Fit sein für den Gast

Neue Trainingsreihe für einen umfassenden Betriebs-Check

Im Mittelpunkt der Trainingsreihe für Anbieter von Urlaub auf dem Bauernhof und auf dem Lande steht die Anleitung zu einem umfassenden Betriebs-Check. Ziel ist es, systematisch Verbesserungspotenziale aufzuspüren, um Umsatzreserven zu mobilisieren.

Jeder Anbieter von Urlaub auf dem Bauernhof und auf dem Lande steht vor folgenden Fragen:

Welche Trends zeichnen sich im Bereich Freizeit, Tourismus und Reiseverhalten ab? Wie kann ich mich abheben vom Wettbewerb? Stimmt die Qualität meines Angebotes? Wie kalkuliere und steuere ich meinen „Betriebszweig Ferienhof“ richtig? Wie wirksam ist meine Werbung - wo liegen unerkannte Schwachstellen? Wie kann ich mein Gästemanagement optimieren? Umfangreiche Fragen- und Themenkomplexe, die nicht an einem Seminartag behandelt werden können. Im Rahmen einer Gemeinschaftsinitiative der Bundesarbeitsgemeinschaft für Urlaub auf dem Bauernhof und Landtourismus, der Andreas Hermes Akademie und der Centralen Marketing-Gesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft (CMA) wurde daher eine Trainingsreihe aus vier Modulen entwickelt. Namhafte Experten aus Beratung und Praxis waren daran beteiligt.

Unverwechselbar in die Zukunft

Nachhaltige Erfolge werden nur Betriebe haben, die ein zukunftsorientiertes Angebot mit durchgängig hoher Qualität sicherstellen. Dieses kann nur gelingen, wenn das Angebot auf die Zielgruppen, den Betrieb und die persönlichen Neigungen der Betriebsleiter abgestimmt ist.

In diesem ersten Trainingsbaustein werden zunächst die Trends im Freizeit- und Reiseverhalten, der Wandel der Gewohnheiten wichtiger Zielgruppen und die Erfolgsfaktoren für Urlaubshöfe dargestellt. Anschließend erfolgt eine Profilanalyse des eigenen Angebotes. Liege ich im Trend? Wo sind meine Stärken und Schwächen? Welche Entwicklungsmöglichkeiten und umsetzbare Ideen bieten sich für meinen Betriebszweig? Welche Möglichkeiten und Erfahrungen der Zusammenarbeit im Tourismusbereich gibt es? Mit diesem grundlegenden Strategietraining prüfen Sie Ihr eigenes Profil.

Kundenorientierte Marketingstrategien entwickeln und umsetzen

Schwerpunkt des zweiten Trainingsbausteins ist ein umfangreicher Werbe-Check der gedruckten Werbemittel und der Internetwerbung. Nicht dass man wirbt, sondern wie man wirbt entscheidet über den Erfolg. Probleme bereiten häufig die Texte. Sie erhalten das Rüstzeug, wie Sie treffender formulieren und werbewirksamer texten. Lernen Sie, welche Bildmotive den Leser fesseln. Erfahren Sie, wie man Werbebriefe und Hausprospekte gestaltet, die mit Interesse gelesen werden. Der eigene Internetauftritt ist inzwischen

Standard. Gerade dort verstecken sich viele „Kundenkiller“ und unbemerkt bleibt der entscheidende Mausklick zur Buchung aus. Im Seminar werden die Hausprospekte und Internetseiten der Teilnehmer auf ihre Werbewirkung untersucht und eingeschlichene Werbefehler identifiziert.

Wertschöpfung steigern und Unternehmen steuern

Die zentrale Frage des dritten Trainingsbausteins ist: Wie steuere ich mein Unternehmen und wo verdiene ich wirklich?

Sie gewinnen die Kompetenz für die eigene Planung und Kalkulation: Wichtige Kennzahlen ermitteln. Preise und Kosten kalkulieren. Faktorentlohnung und Unternehmergeinn ermitteln. Rentabilität von Investitionen berechnen. Rentabilitätsschwellen bestimmen – ab welcher Auslastung entstehen schwarze Zahlen? Einkommenspotenziale neuer Angebote prüfen. Sie erhalten eine Anleitung, mit deren Hilfe Sie zu Hause die Berechnung mit eigenen Zahlen durchführen können.

Mit Qualität und Service an die Spitze

In dem vierten Trainingsbaustein richten Sie einen Blick durch die „Qualitätsbrille“. Sie lernen Sichtweisen und Methoden kennen, um Ihre Leistungen weiterzuentwickeln und systematisch Verbesserungspotenziale aufzuspüren. Das Seminar gibt Antworten auf die Fragen, welche Qualitätsanforderungen an die Dienstleistungsangebote, an die Ausstattung und Verpflegung gestellt werden. Es wird sowohl die Qualität der Kundenbeziehung und Betreuung beleuchtet als auch der Umgang mit Beschwerden und Reklamationen. Gewinnen Sie Einblicke, wie Sie die Zufriedenheit Ihrer Gäste messen und bewerten können. Lernen Sie, wie Sie Ideen und Vorschläge von Ihren Gästen gewinnen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Mitarbeiter auf die Sicherstellung eines hohen Qualitätsniveaus und auf einen guten Service einschwören.

Um schrittweise eine umfassende Qualifikation auf hohem Niveau zu erwerben, ist es empfehlenswert, die Trainings in der aufgezeigten Reihenfolge zu besuchen. Da sich diese neue Trainingsreihe dadurch auszeichnet, dass viel Raum für individuelle Fragen vorgesehen ist, ist die Teilnehmerzahl begrenzt.

Weitere Informationen:

Produkt + Markt Agribusiness Consulting GmbH

Mechthild Högemann

Otto-Lilienthal-Straße 1

D-49134 Wallenhorst

tel: 05407 8158-0

fax: 05407 8158-22

mechthild.hoegemann@pm-agribusiness.de

www.pm-agribusiness.de