



Fit in 59 Sekunden

Marketing für den internationalen Gast

59s

INT

- **Informieren Sie sich über die internationalen Gästezahlen**, über die aktuellen und die zukünftigen Ankunfts- und Übernachtungszahlen. Welche/ r Quellmarkt reist in Ihre Region?
- **Lernen Sie den internationalen Gast kennen** und passen Sie Ihre Marketingaktivitäten an. Berücksichtigen Sie dabei besonders seine Reisegewohnheiten, sein Informations- und Buchungsverhalten sowie seine Interessen.
- **Kooperieren Sie** mit touristischen Dienstleistern und touristischen Organisationen. Ob gemeinsame Flyerauslage, Anzeigenschaltung, das Angebot von Kombitickets oder der Besuch von internationalen Messen – es gibt viele effektive Möglichkeiten. Als Gemeinschaft erreichen Sie bei dem internationalen Gast häufig mehr.
- **Seien Sie online.** Sichtbarkeit im Netz ist beim internationalen Gast besonders wichtig und vielversprechend. Sprechen Sie den Gast mit einer mehrsprachigen Internetseite (responsive Design) an und geben Sie ihm die Möglichkeit, online zu buchen und zu reservieren. Berücksichtigen Sie auch andere Onlinekanäle wie Social Media, Bewertungs- und Buchungsportale sowie Partnerinternetseiten.
- **Sprechen Sie den internationalen Gast (zusätzlich) mit Print-Produkten an.** Denken Sie neben Flyern und Broschüren auch an weitere Produkte wie Plakate, Anzeigen, Veranstaltungskalender sowie Gutscheine und Eintrittskarten.
- **Achten Sie bei Online- und Printprodukten darauf**, dass besonders diese Maßnahmen wohlüberdacht und auf den internationalen Gast abgestimmt sein sollten. Die sprachliche Verständlichkeit, Ansprache, Vermittlung und Weitergabe von wissenswerter und hilfreicher Information, sowie aussagekräftige Bildsprache sind eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. Achten Sie immer auf eine professionelle Übersetzung da der internationale Gast eine schlechte Übersetzung häufig mit schlechtem Service vor Ort verbindet.
- **Beeinflussen Sie die spontane Entscheidung des internationalen Gastes vor Ort.** Nutzen Sie dafür neben den Online- sowie Print-Produkten Preisaktionen, ansprechende Schilder und Banner sowie ein Empfehlungsnetzwerke (besonders im Ausland ist der Gast dankbar für Empfehlungen).