20224 | Hoga – Mit Servicequalität und After-Sales-Aktionen zur Kundenbindung

Steigern Sie die Loyalität Ihrer Gäste mit gezieltem After-Sales-Marketing. Erfahren Sie, wie Hotels und Gaststätten durch exzellenten Service, professionelle Nachbetreuung und wirkungsvolle Kundenbindungsmaßnahmen Wiederbesuche fördern. Lernen Sie praktische Instrumente kennen, um sich erfolgreich vom Wettbewerb abzuheben und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	25.08.2027 - 26.08.2027
Kurstage:	Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	749,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Methoden/Inhalte

Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

- Grundlagen der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Bedeutung und Ziele des After-Sales-Marketings
- Mitarbeiter als Bindeglied zur Kundenpflege

After-Sales-Marketing in der Praxis

- Instrumente und Maßnahmen des After-Sales-Marketings
- Ideen für außergewöhnliche Kundenbindungsaktionen
- Online After-Sales-Marketing
- Jahresmarketingplan als Steuerungsinstrument

Kundendaten und Zielgruppenansprache

- Aufbau und Pflege einer Kundendatenbank
- Direktwerbung und zielgruppenspezifisches Marketing

- Kundenkarten, Kundenclubs und Give-aways

Moderne Marketinginstrumente

- Aktuelle Trends in Hotellerie und Gastronomie
- Prospektwerbung, Empfehlungsmarketing und Eventmarketing
- Professioneller Internetauftritt zur Kundenbindung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Hotellerie und Gastronomie sowie an Unternehmer, Vertriebs- und Marketingverantwortliche, die Kundenzufriedenheit steigern, Gäste langfristig binden und mit erfolgreichen After-Sales-Maßnahmen die Kundenloyalität nachhaltig erhöhen möchten.