

Gründungs-Marketing

Marken baut man wie ein Haus

Nur eine gute Idee zu haben reicht für Neugründungen im Gastgewerbe nicht aus. Ein Businessplan muss her, Finanzierungsgespräche mit der Bank müssen geführt und Gäste gewonnen werden. Dabei hilft die DEHOGA Beratung mit ihrem neuen Angebot, dem Gründungs-Marketing.

Wer das bezuschusste und daher besonders günstige Angebot in Anspruch nimmt, erhält Expertenrat für ein professionelles, cleveres Marketing. Zu den Experten der DEHOGA Belastung gehören Katharina Grau und Andreas Pfeifer von der Marketingberatung „Die Heldenhelfer“. Im folgenden Beitrag erklären sie, worauf bei einer Neugründung und beim Markenaufbau zu achten ist.

Struktur durch Markenmodell

„Eine clevere Markenarchitektur baut auf den Werten des Existenzgründers auf. Seine Werte sind die Basis des Gebäudes und gleichzeitig der Schlüssel für eine authentische Marke. Die Mission zeigt auf, worin die Stärken des Angebots liegen, während die Vision Auskunft darüber gibt, wo der junge Betrieb in 2-3 Jahren stehen will. Das Leitbild regelt den Umgang miteinander. Es sind die Antworten auf das Woher, Warum, Wohin und Wie.“

Positionierung ist Standortbestimmung

Kern des Restaurantmarketing bzw. Hotelmarketing ist die klare Aussage, wie das konkrete Leistungsangebot aussieht und für was die Marke stehen soll (Positionierung). Dies kommt im Namen, im Logo und im gesamten Erscheinungsbild zum Ausdruck. Das erkennbare Profil ist erfolgreich, wenn es einprägsam formuliert ist und sofort verstanden wird. Ergebnis ist eine Botschaft, die ein echtes Nutzenversprechen für die Zielgruppe ausdrückt und den Betrieb von Mitbewerbern abhebt. Dazu sind Kenntnisse über die Wünsche der Zielgruppen als auch über die eigenen Marketing- und Kommunikationsziele wichtig.

Kommunikationskanäle und -maßnahmen

Kanal	Beispielhafte Maßnahme
○ Werbung:	Prospekt mit Leistungen
○ Pressearbeit:	Interview mit Gründer
○ Direktmarketing:	Newsletter mit Vorteilsangebot
○ Eventmarketing:	Küchenparty als Blick hinter die Kulissen
○ Merchandising:	eigener Online-Shop
○ Online-Marketing:	Webseite mit Buchungsoption
○ Social Media:	Facebook Fanpage
○ Speisekarte:	Sonderkarten und Cross-Selling
○ Empfehlungen:	Bewertungsportale für Online-Reputation

Katharina Grau und Andreas Pfeifer sind freie Mitarbeiter der DEHOGA Beratung. Mit ihrer Marketingberatung „Die Heldenhelfer“ beraten sie Gastgeber im Marketing und helfen ihnen bei Markenaufbau, Positionierung und mit Do-it-yourself-Konzepten.



Stimmen Marketingbasis und -umsetzung, entwickelt sich intern (Mitarbeiter, Lieferanten) und extern (Kunden, Meinungsbildner) ein Image. Dieses Markenbild ist die Basis für den künftigen Geschäftserfolg als Gastgeber und dient dem Ziel, Gäste zu finden, zu begeistern und zu Markenbotschaftern zu machen.“

Gründern stehen für das Gründungs-Marketing und die Gründungs-Beratung insgesamt bis zu zehn bezuschusste Beratungstage zur Verfügung. Durch Förderung des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds sowie aus Landesmitteln kann die Beratung vergünstigt angeboten werden. Der Beratungstag kostet lediglich 160 Euro (Eigenanteil netto). Hinzu kommen 30,40 Euro Mehrwertsteuer je Beratungstag. ◀



Neues Angebot der DEHOGA Beratung: das Gründungs-Marketing, das von Land und EU bezuschusst wird und daher besonders günstig ist.

>Service

Terminvereinbarung mit der DEHOGA-Beratung:
Tel. 07 11.6 19 88 37 – oder per E-Mail:
info@dehoga-beratung.de