

PRESSEMITTEILUNG

Corona den Kampf ansagen

Das Weihnachtsgeschäft nutzen, um Kundendaten zu sammeln und effektives Marketing zu betreiben

München, 02. Dezember 2021. Weihnachtsmärkte abgesagt, Weihnachtsfeiern storniert, Lockdowns in Gebieten mit zu hoher Inzidenz - die Gastronomie erlebt einen weiteren dunklen Winter. Darum gilt es umso mehr, jeden Lichtblick zu nutzen, der sich bietet. Dazu gehören in erster Linie die Privatgäste und Familien, die rund um Weihnachten ins Lokal kommen, bestelltes Essen abholen oder den Lieferservice nutzen. Damit sie dies auch regelmäßig im neuen Jahr tun, bedarf es professioneller Kommunikations- und Marketinglösungen - und vor allem der Kontaktdaten der Gäste.

Corona beherrscht weiterhin die Szenerie, auch in diesem Winter und an diesem Weihnachtsfest. Für viele Gastronomen geht es einmal mehr ums nackte Überleben. Verständlich, dass sich in dieser Situation nur die wenigsten Gedanken über Marketing und Werbung machen. Dabei gilt es genau jetzt aktiv zu werden und vor allem die Gäste zu erreichen, die sich bereits dazu entschieden haben, Restaurants, Cafés und Bistros zu besuchen. Sie zu halten und zu Multiplikatoren zu machen, ist eine große Chance, wie Felix Schönfelder, Geschäftsführer des Marketingdienstleisters Socialwave, weiß: "Viele der Gäste, die in der Weihnachtszeit kommen, sind zum ersten Mal da und bieten ein riesiges Potenzial. Nicht nur, weil sie zu wiederkehrenden Kunden gemacht werden können, sondern auch, indem sie Online-Bewertungen abgeben und so Empfehlungen aussprechen." Dies geschieht jedoch nicht von alleine, zumindest ein wenig nachhelfen sollte der Gastronom. Dabei müssen es keine aufwendigen Marketingaktionen oder skurrilen Einfälle sein. Sich regelmäßig ins Gedächtnis der Gäste zurückzurufen, reicht bereits aus, zum Beispiel mit dem Versand der aktuellen Wochenkarte.

Digitale und direkte Kommunikation mit den Gästen als Schlüssel

Nur mit den entsprechenden Kontaktdaten und dem Einverständnis der Gäste können neue Angebote oder organisatorische Veränderungen kommuniziert werden, so Schönfelder: "Die direkte Kommunikation mit dem Gast steht im Mittelpunkt, die Quintessenz ist dabei das datenschutzkonforme Sammeln der Kontaktdaten. Egal ob sich der Gast per Mail, WhatsApp, Facebook oder Instagram mit seinen Daten registriert, auf allen Kanälen werden die gastronomischen Informationen bereitgestellt. Ich kann die Gäste proaktiv ansprechen, kann beispielsweise auf aktuelle Corona-Maßgaben hinweisen, kann regelmäßig meine Aktionen versenden, kann Events bewerben - und nachbewerben, wenn die Auslastung zu schwach ist." Weiterer Vorteil: Werden die Gäste digital dazu aufgefordert, auf Google, Tripadvisor oder anderen Plattformen eine Bewertung zu hinterlassen, steigt die Online-Sichtbarkeit und somit die Chance auf neue Besucher.

Überbrückungshilfen zur Digitalisierung nutzen

In Not geratene Branchen wie die Gastronomie werden von Bund und Ländern mit Hilfsprogrammen unterstützt, allen voran der Überbrückungshilfe III Plus, die bis zum 31. März 2022 verlängert wurde. Die Überbrückungshilfe III Plus bezuschusst unter anderem Neuinvestitionen in Hygienekonzepte und Digitalisierung, die bis zu 100 % finanziert werden. Features wie eine digitale Speisekarte oder die Corona-Registrierung werden hier hinzugezählt. Auch Investitionen in digitales Marketing wie Social Media, Suchmaschinenoptimierung oder E-Mail-Marketing gehören dazu. "Auch in der Krise gibt es Chancen und Möglichkeiten, die es zu nutzen gilt", ist Schönfelder überzeugt. "Wer jetzt auf digitale Lösungen und automatisiertes Marketing setzt, profitiert nicht nur für den Moment, sondern vor allem auch langfristig."

Über Socialwave

Mit dem WLAN-Marketing Paket von Socialwave werden Inhaber mit einem stationären Geschäftsmodell – etwa Gastronomen oder Einzelhändler – in die Lage versetzt, ihren Kunden kostenfreies Internet zur Verfügung zu stellen und über diese WLAN-Infrastruktur gleichzeitig effektives Marketing zu betreiben. Ob Facebook Likes, Location Check-Ins für einen stärkeren Online-Auftritt, mehr Online-Sichtbarkeit durch positive Google-Bewertungen oder mehr Kundeninteraktionen durch Pop-Ups und E-Mail-Marketing: Das WLAN-Marketing-Paket von Socialwave macht es möglich. Weitere Informationen auf <https://social-wave.de/>

Unternehmenskontakt/Pressekontakt

Socialwave GmbH

Raphael Milker

Dachauer Str. 192

D-80992 München

Tel: +49 89 215447115

E-Mail: pr@social-wave.com

<https://social-wave.de/>