

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

# Social-Media im Hotel-Event-Marketing!



**Quelle: [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)**

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered  
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: [blog@rohinie.com](mailto:blog@rohinie.com)  
Twitter: @rohiniecomde Internet: [www.rohinie.com](http://www.rohinie.com) (english) & [www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu) (deutsch)



Wenn Sie als Hotelier Tagungsplaner für sich und Ihr Hotel gewinnen wollen, dann können die sozialen Medien für Sie ein interessantes Instrument sein. Hier sind einige Ideen die Ihnen helfen sollen.

Die sozialen Medien wie Pinterest, Facebook, Twitter, LinkedIn, XING und Google+ können Hoteliers auf verschiedenen Wegen helfen, die Aufmerksamkeit von Tagungsplanern auf sich zu ziehen!

Meine Grundannahme ist, dass Tagungs-/Event-Planer zu der großen Gruppe von B2B-Entscheidungsträgern gehören, die Social-Media nutzen, wenn es um den Entscheidungsprozess geht.

Daher sind Themen wie Kundenservice, Location Based Marketing und Videos plötzlich zu einem ganz wirkungsvollen Instrument in der Hotelier-Tagungsplaner-Kommunikation geworden.

Hier sind einige Tipps, die Sie als engagierter Hotelier prüfen sollten, um den eigenen Erfolg in der Überzeugung von Tagungsplanern zu steigern:

## **Die Hotel-Kommunikationswege nutzen!**

Wenn ein Hotel seine Tagungs-/Eventangebote auf verschiedenen sozialen Netzen bekannt macht, dann sind die für die Auswahl des Tagungsortes Verantwortlichen glücklich. Sehr glücklich.

Es ist daher eine sofort umzusetzende Anforderung an Hotels die eigene Reichweite mit Hilfe diese sozialen Kanäle wesentlich zu vergrößern.

Wenn Ihr Hotel sich auf die Ausrichtung bestimmter Tagungen spezialisiert hat, dann sind die sozialen Medien ein guter Weg, um die eigene Bekanntheit gerade in dieser eingeschränkten Gruppe von Entscheidungsträgern wesentlich zu steigern.

Die Cross-Promotion-Effekte können groß sein.

## **Bieten Sie eine stabile Konnektivität für soziale Interaktion!**

Das passt mehr zu den Anforderungen an den Veranstaltungsort, hat aber auch eine soziale Implikation. Sichere Konnektivität sorgt dafür, dass der soziale Dialog geschieht.



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Teilnehmer neigen dazu, die Möglichkeit von WIFI zu loben und dieses Angebot kann ein wichtiges Promotion-Tool für Hotels sein.

Für manche Entscheidungsträger ist das Vorhandensein eines arbeitsbereiten WIFI-Netztes heute so wichtig wie das Anbieten einer funktionierenden Toilette.

Ihr Angebot an modernen technischen Möglichkeiten müssen dem Stand der Technik entsprechen.

## **Foursquare & Co.!**

Foursquare ist ein leistungsstarkes Werkzeug für Hotels. Hotel-Manager können das Image ihres Hotels durch ein Profil in diesem Netzwerk verbessern und das hat einen Einfluss auf die Entscheidungen der Event-Profis.

Events können auf den Hotel-Seiten veröffentlicht werden und bieten somit einen weiteren Weg, um von den für die Auswahl der Tagungsorte Verantwortlichen gefunden zu werden.

Ein weiterer interessanter Aspekt ist die Unterhaltung. Tagungsplaner wählen oft die Hotels mit dem interessantesten Unterhaltungsangebot in der Region aus.

Hotels können Aufstellungen von möglichen Unterhaltungsangeboten auf Foursquare veröffentlichen und dadurch interessanter wirken.

## **Verwenden Sie Videos!**

Dies ist möglicherweise die sinnvollste Lösung um die Vorzüge der eigenen Möglichkeiten im besten Licht erscheinen zu lassen.

Doch leider ist die Zahl der Hotels, die ihre Möglichkeiten per Video auf Youtube oder Vimeo präsentieren, noch immer beschämend gering.

Youtube ist das perfekte Werkzeug, um Videos von früheren Veranstaltungen sowie Verkaufsargumente für Ihr Hotel zu präsentieren.

Lesen Sie auch unseren Artikel [Videos im Hotel-Marketing](#) !

## **Halten Sie Live-Streaming-Geräte bereit!**



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Live-Streaming wird immer beliebter bei weisen Veranstaltungsplanern. Die Möglichkeit von Live-Streaming kann einen bedeutenden Einfluss auf das Budget des Tagungsplaners haben und ihm helfen, einen nicht unbeträchtlichen Betrag zu sparen.

Prüfen Sie die Angebote von entsprechenden Spezialanbietern wie [3Q Medien GmbH](#) oder [MediaEvent Services GmbH & Co. KG](#).

## **Verwenden Sie Blogs um Ihre Möglichkeiten bekannt zu machen!**

Der Einsatz eines Blogs als Kommunikationskanal ist für Hotels ein interessanter und wichtiger Weg, um die eigenen Möglichkeiten immer wieder in ansprechender Form der Öffentlichkeit zu vermitteln.

## **Veranstalten Sie Webinare!**

Webinare sind eine interessante und im Bereich des Hotel-Marketings noch nicht alltägliche Möglichkeit des Marketings.

Neben der Möglichkeit preisgünstig direkt die eigenen Angebote in einer Live-Präsentation zu erläutern bieten Webinare auch die Möglichkeit der direkten Kommunikation mit den teilnehmenden Tagungsverantwortlichen.

Webinar-Möglichkeiten gibt es von verschiedenen Anbietern wie Adobe, Citrix-Online und Cisco sowie vielen kleinen Unternehmen, die teilweise Gratismöglichkeiten zur Verfügung stellen.

## **Verwenden Sie Facebook-Apps!**

Facebook ist B2C, LinkedIn und XING sind B2B – diese alten Einsortierungen sind heute nicht mehr gültig.

Daher kann es sich sehr vorteilhaft auf Ihren Umsatz auswirken, wenn Sie auf Facebook eine Buchungsmöglichkeit für Seminarräume anbieten.

Dies ist besonders dann wichtig, wenn einige Tagungsplaner Ihre Facebook-Seite mögen und darüber mit Ihnen kommunizieren.

## **Verbreiten Sie positive Erwähnungen!**



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

Ein zufriedener Tagungsplaner prahlt mit seiner Leistung das richtige Hotel ausgewählt zu haben! Leider gilt das auch für negative Erfahrungen.

Ihr Job als Verantwortlicher für das Hotel oder das Marketing ist es, die positiven Erwähnungen zu sammeln und zu publizieren und auf diesem Wege evtl. negativen Meinungen gleich den Wind aus den Segeln zu nehmen.

## **Nutzen Sie Fotos auf Pinterest, Facebook, Flickr und Instagram!**

Diese 4 Fotoplattformen können Ihnen sehr viel Traffic für Ihre Tagungsangebote zur WEB-Seite leiten. Gerade Hotels können mit beeindruckenden Fotos auf diesen Plattformen ihre Social-Media-Taktiken voll ausleben.

Fotos, die zufriedene Veranstaltungsteilnehmer zeigt und mit entsprechenden Texten versehen sind, nehmen den Tagungsverantwortlichen leichter jeden Zweifel in Ihnen den richtigen Partner gefunden zu haben.

Versuchen Sie eine schriftliche Genehmigung zur Veröffentlichung von erfolgreichen Tagungen in Ihrem Hotel zu bekommen. Die Möglichkeiten, die sich daraus für Ihr Hotel und Ihr Marketing ergeben, werden sehr interessant sein.

Lesen Sie bitte auch den Artikel [Pinterest im Hotel-Marketing](#) .

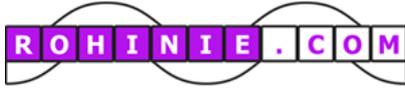
**Fazit:** Hoteliers und ihre Marketingverantwortlichen haben in den Social-Media einen wertvollen, weltweit tätigen Verbündeten gefunden, wenn es darum geht, die gestressten Tagungsplaner mit ihren Angeboten zu erreichen.

Wenn die Einbindung dieser Maßnahmen in eine wirklich kluge Social-Media-Strategie gelingt, dann wird die Nutzung dieser Werkzeuge der wirkliche Unterschied zwischen den in ihren Bemühungen um die Gunst der Tagungsverantwortlichen erfolgreichen von den weniger erfolgreichen Hoteliers sein.

Haben Sie persönliche Fragen zum Social-Media-Marketing für Hotels oder möchten Sie eine persönliche Beratung? Klicken Sie einfach auf [Kontakt](#) – wir sind für Sie da!

Wenn Ihnen diese Informationen gefallen haben empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



**Sie wollen ab sofort:**



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



**Dafür sind wir da!**

**Mehr Informationen:**

**[www.rohinie.eu](http://www.rohinie.eu)**