



DESIGNKONTOR Struves Gasthof, Hanerau-Hademarschen 24.11.2016

Profilbildung touristischer Unterkünfte

oder

Wie erreiche ich meine Lieblingsgäste





Zahlen Tourismusbranche:

100 Mrd. € Bruttowertschöpfung

2,9 Mio. Erwerbstätige

90% der Übernachtungsbetriebe gehören nicht zur Marken- und Kettenhotellerie

Ferienwohnungen machen mit über 20% den größten Anteil der Übernachtungen in Schleswig-Holstein aus und liegen damit noch vor den Hotels



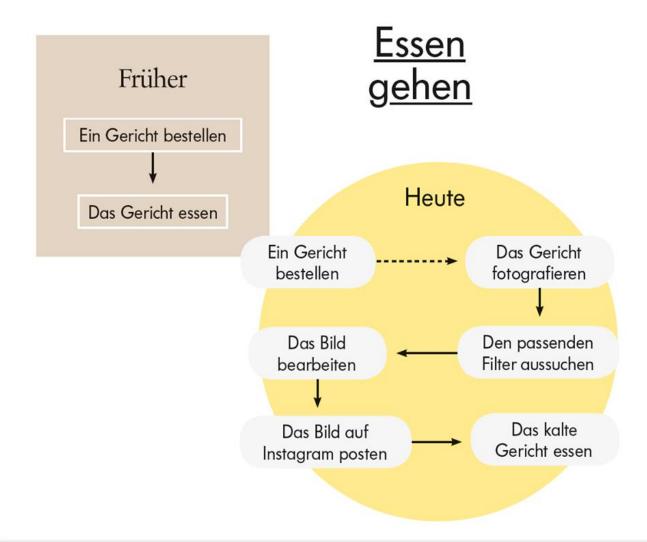








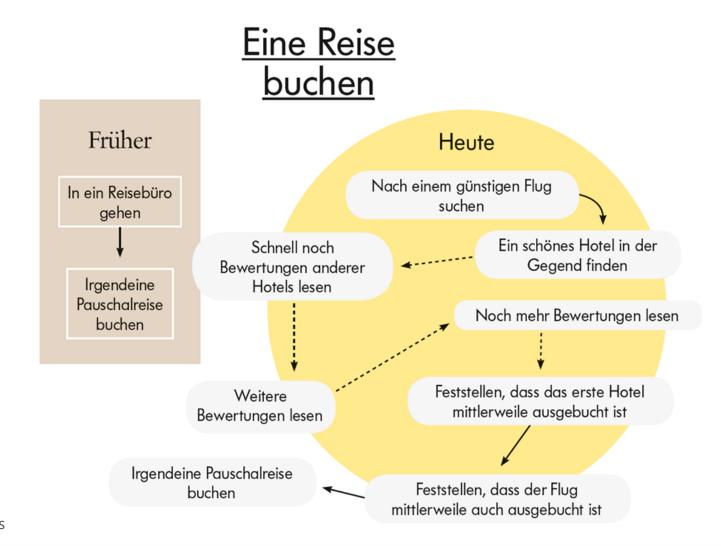




Ouelle: Brandeins







Ouelle: Brandeins





Hilft hier ein Profil?







Ihr Profil:

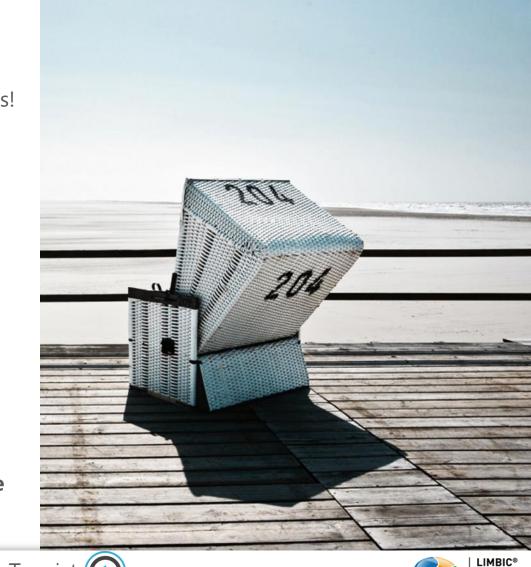
- Ihre Persönlichkeit macht Ihren Betrieb aus!
- Wollen Sie bitte nichts, was Sie nicht können, sondern tun Sie nur das, was Sie können und tun Sie das extrem gut!
- Deshalb:

Was ist Ihnen im Leben wichtig?

Woran haben Sie Spaß?

Wo sehen Sie sich selbst in fünf, zehn oder 20 Jahren?

Was hindert Sie daran, so zu leben, wie Sie es sich vorstellen?







Ihr Weg:

- Sie müssen Ihr Profil nicht erst erfinden, es ist ja schon da!
- Es sind Ihre persönlichen Ecken und Kanten, die Ihren Betrieb ausmachen

Das ist Ihr Vorteil einer großen Hotelkette oder einem Investor von Ferienimmobilien gegenüber:

Persönlichkeit und Authentizität









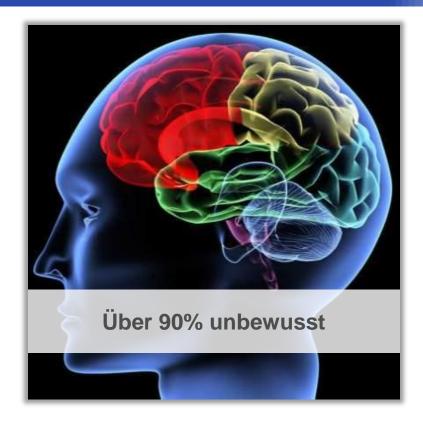




Emotionen...



... sind die wahren Treiber



Limbic® 2016

Welches Gerät verkauft sich besser?



Unbewusste Signale beeinflussen unsere Entscheidungen



Quelle: Prof. Dr. Andreas Herrmann, Marketing Review 2/2007

Limbic® 2016

Unser Entscheidungsverhalten ist steuerbar...



Gegeben sind 2 Alternativen

100 Testpersonen

Internet-Abo:



59,- Euro

2. Print + Internet-Abo:

125,- Euro





Quelle: The Economist

...wenn wir verstehen, wie Entscheidungen getroffen werden.



Gegeben sind 2 Alternativen

100 Testpersonen

1. Internet-Abo:

Signaturant Amery

Signaturant Amery

Market Market

2. Print-Abo:

125,- Euro

59,- Euro



3. Print- UND Internet-Abo:

125,- Euro





→ Die meisten Menschen wissen erst, was sie wirklich wollen, wenn sie es im situationalen Vergleich sehen.

Irrational? JA

Unvorhersagbar? NEIN









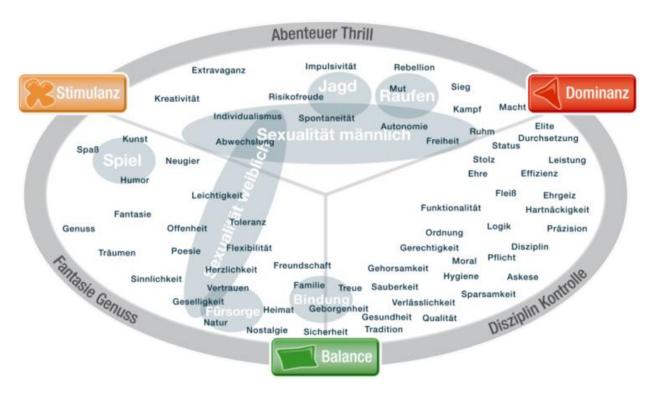




Die Limbic® Map

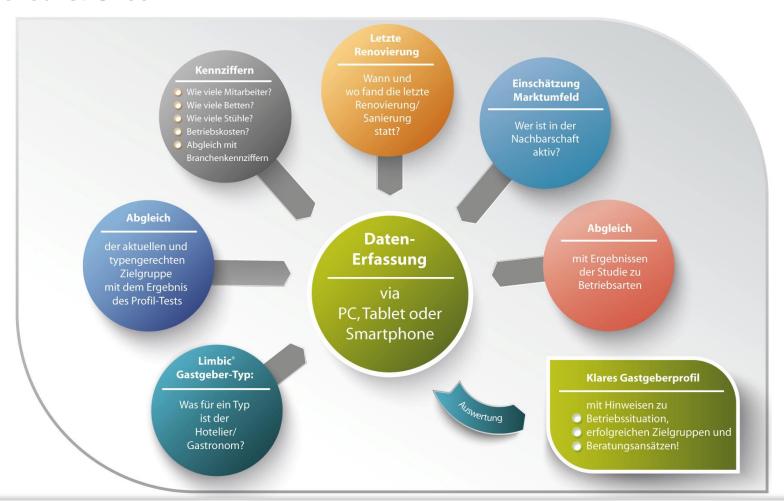


Motiv- und Werteraum des Menschen



Limbic® 2016

ProTourist-Check



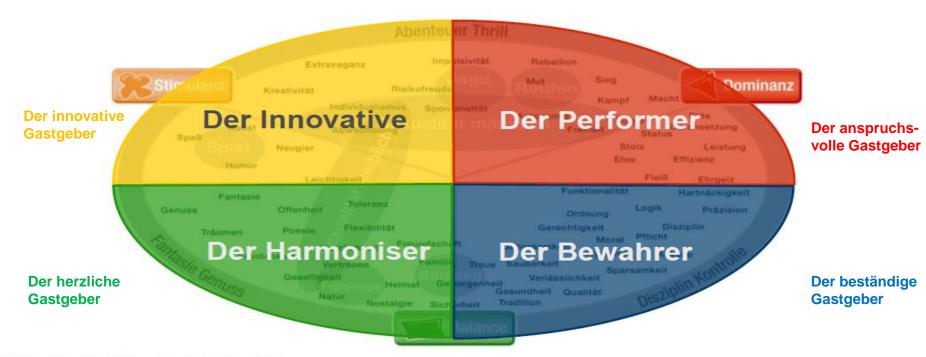




Limbic® B2B Types auf der Limbic® Map



Die 4 B2B Types



© Dr. Hans-Georg Häusel / Gruppe Nymphenburg Consult AG

ProTourist Limbic Schulung 60











Wie definieren Sie Ihre Zielgruppe?





Silver Ager?



Prinz Charles

- Englischer Staatsbürger
- Über 60 Jahre alt
- Hat mehrere Kinder
- Lebt in einem Schloss
- Jahresnettoeinkommen über eine Million £



Ozzy Osborne

















Reisemotivwelten des herzlichen Gastes:







Zum beständigen Gastgeber







Reisemotivwelten des beständigen Gastes:









Zum anspruchsvollen Gastgeber





Reisemotivwelten des anspruchsvollen Gastes:



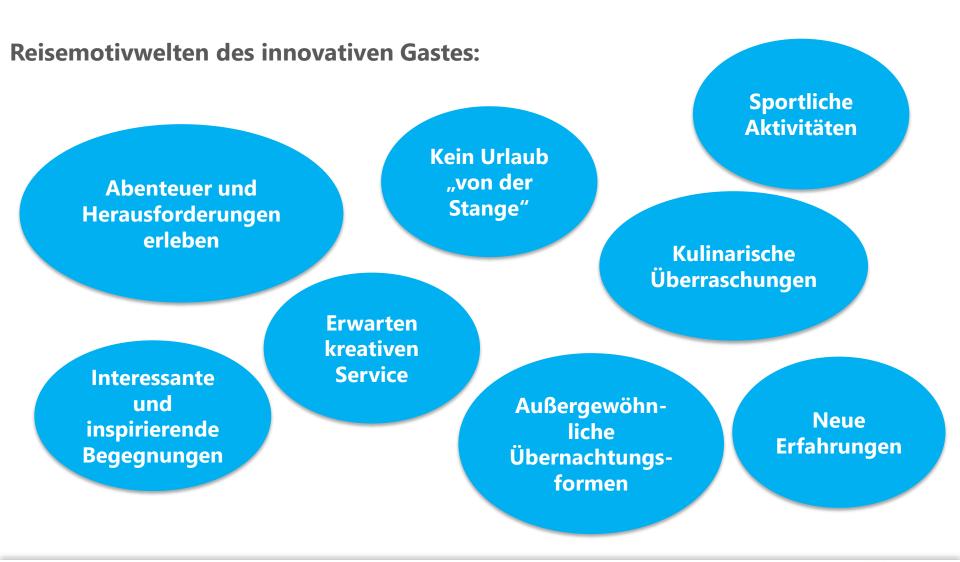




Zum innovativen Gastgeber

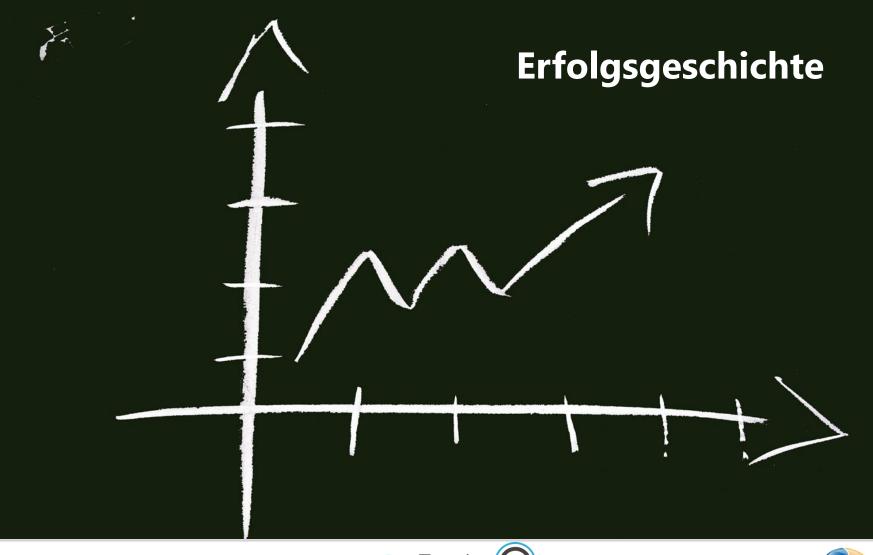
















Ferienwohnungen Villa Kanalblick, Oldenbüttel









Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!







... und

wecken Sie den Tiger in sich selbst!











Distelkrog 27 23570 Lübeck-Travemünde www.protourist-agentur.de