



## Gästebindung für einen langfristigen Erfolg

---

Ein Gast kommt, isst, bezahlt und geht. Wenn der Service gut und das Essen schmackhaft war kommt dieser vielleicht sogar wieder. Mehr kann man für eine erfolgreiche Gästebindung nicht machen, oder?

Doch kann man. Überlegen Sie sich doch mal welchen Aufwand Sie eventuell begangen haben um neue Gäste zu gewinnen. Vielleicht kostspielige Werbung in der Zeitung, Renovierungsarbeiten oder die Umgestaltung der Speisekarte. Jetzt wo der Gast da ist, wollen Sie es dem Zufall überlassen, ob er wieder kommt?

### **festhalten- informieren- begeistern**

Informieren Sie den Gast über anstehende Veranstaltungen, Aktionen, Angebote oder Events. Das geschieht oft über Tafeln oder Aushänge im Gästebereich. Besser jedoch ist eine persönliche Ansprache mit abschließender Abgabe eines Flyers.

Wenn die eingeladene Person dann auch noch einen Vorzugspreis oder ein Vorzugsangebot erhält, wird er sich den Flyer an den Kühlschrank hängen und sich später daran gerne erinnern.

Geben Sie dem Gast das Gefühl, dass er etwas verpasst wenn er nicht erscheint und dass es etwas Besonderes ist von Ihnen persönlich eingeladen zu werden.



Kommt der Gast dann tatsächlich zu dieser Veranstaltung (z.B. Silvester) wird eine erfolgreiche Party ein unvergessliches Erlebnis, und eine langfristige Gästebindung ist Ihre Belohnung.

Sie bieten einen Partyservice, Buffets zu allen Gelegenheiten oder haben sogar Veranstaltungsräume im Haus. Dann informieren Sie Ihre Gäste. Nicht nur auf Anfragen. Jeder Gast sollte einen Flyer mit den Angeboten erhalten. Kennen Sie auch

die Buffetangebot in den Speisekartenkästen mit den ausgeblühten Bildern. Das ist ja gut gemeint, aber Veranstaltungen stehen selten an, wenn Gäste vor diesem Kasten stehen. Ein Flyer hingegen kann in Ruhe zu Hause gelesen werden, verschwindet manchmal für Monate und taucht zum richtigen Zeitpunkt wieder auf.

Eine weitere gute Möglichkeit bietet hier das Internet. Facebook und Co informieren all Ihre „Freunde und Fans“. Einen weiteren guten Informationsfluss für Gäste bietet der Newsletter Ihrer eigenen Webseite. Newsletter Empfänger sind marketingtechnisch Gold wert. Bewegen Sie also alle Gäste (besonders die Stammgäste) zum abonnieren Ihres Newsletters. Belohnen Sie diese Mühe und verlosen Sie z.B. Gutscheine. Es lohnt sich.