

Hotelmeynungen

Nur noch **Positives** Feedback erhalten.

Eine Software die Ihnen mehr Kunden bringt



MARKETING [↑]*Rezept*

Ihr komplettes Marketing aus einer Hand

NEU!

Wie Sie durch einen negativen Kunden
besser bei **Google** Ranken können.

Wie Sie durch einen begeisterten
Kunden doppelt profitieren



Dieses Programm ermöglicht folgendes, für Ihr **Hotel**

- Machen Sie aus einem negativen Kunden einen Werbeträger.



Wie Sie durch einen Negativen Kunden besser bei Google Ranken.

- Machen Sie aus einem negativen Kunden einen Werbeträger.
- Machen Sie aus einen negativen Kunden wieder einen Fan, von Ihrem Hotel



Wie Sie durch einen Negativen Kunden besser bei Google Ranken.

- Machen Sie aus einem negativen Kunden einen Werbeträger.
- Machen Sie aus einen negativen Kunden wieder einen Fan von Ihrem Hotel
- Profitieren Sie doppelt von einem begeisterten Kunden



Wie Sie durch einen Negativen Kunden besser bei Google Ranken.

- Machen Sie aus einem negativen Kunden einen Werbeträger.
- Machen Sie aus einen negativen Kunden wieder einen Fan von Ihrem Hotel
- Profitieren Sie doppelt von einem begeisterten Kunden
- Machen Sie aus einem begeisterten Kunden einen automatischen Werbeträger



Wie machen Sie jetzt aus einem
negativen Kunden, einen Zufrieden
Kunden ???

Als erstes müssen Sie unseren QR Code Einbinden



Sie müssen den Kunden natürlich dazu animieren.

Das er die Befragung über denn QR Code mitmacht.

Über Rabatt Geschenke, einen Cocktail an der Lobby umsonst usw.

Sie müssen unseren QR Code auf Ihre

- Ihre Speisekarte



Als erstes müssen Sie unseren QR Code auf Ihre

- Ihre Speisekarte
- Auf Ihre Hotel Broschüre



Als erstes müssen Sie unseren QR Code auf Ihre

- Ihre Speisekarte
- Auf Ihre Hotel Broschüre
- Auf Ihre Zimmerbeschreibung



Als erstes müssen Sie unseren QR Code auf Ihre

- Ihre Speisekarte
- Auf Ihre Hotel Broschüre
- Auf Ihre Zimmerbeschreibung
- Auf ein Plakat in der Lobby



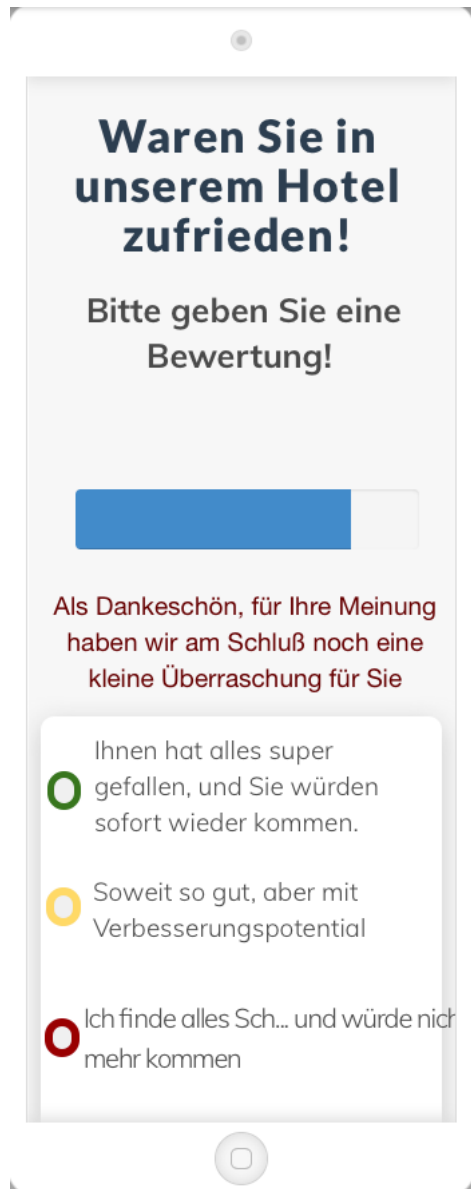
Als erstes müssen Sie unseren QR Code auf Ihre

- Ihre Speisekarte
- Auf Ihre Hotel Broschüre
- Auf Ihre Zimmerbeschreibung
- Auf ein Plakat in der Lobby
- Es gibt viele weitere Möglichkeiten, um So mehr der Kunde die Möglichkeit hat Sie zu bewerten um so besser.



Nur Beispiele wo Sie evtl. denn QR Code Platzieren könnten

Nie mehr Angst vor Bewertungen der
Kunden



Nach dem QR Scan kommen Sie gleich auf unser Kundenmeinung´s Software

(Smart Telefon Version)

Zu Beginn, alle Texte sind für das jeweilige Hotel individuell anpassbar.

Es handelt sich hier um ein Beispiel.

Gehen wir die Möglichkeiten der Kundenmeinung (Bewertung) durch

Klickt der Kunde

Grün

Kommt er hier hin

(Texte wie gesagt Individuell)

MARKETING [↑]Rezept
Ihr komplettes Marketing aus einer Hand .de

Super !!! Das freut uns sehr.

Als Dankeschön bekommen Sie von uns einen 5 % Nachlass Gutschein auf Ihre nächste Buchung!. Sie können diesen auch Weiterverschenken

Hinterlassen Sie uns Ihren Vornamen und Ihre Email Adresse, damit wir Ihnen denn 5 % Gutschein unverbindlich zusenden können.

Vorname

Email

Gutschein Anfordern

Copyright 2018 Marketinarezept.de

Der Kunde erhält gleich einen 5 % Rabatt als Geschenk bei Direkt Buchung.

Somit Sparen Sie sich schon Booking usw. Gebühren die ja deutlich höher sind.

- Der Kunde wird nach E-Mail Eingabe Automatisch zu Google Bewertung weitergeleitet, dadurch erhalten Sie eine Positive Bewertung was sehr viel Einfluss aus Ihr Google Ranking hat.

MARKETING [↑]Rezept
Ihr komplettes Marketing aus einer Hand .de

Super !!! Das freut uns sehr.

Als Dankeschön bekommen Sie von uns einen 5 % Nachlass Gutschein auf Ihre nächste Buchung!. Sie können diesen auch Weiterverschenken

Hinterlassen Sie uns Ihren Vornamen und Ihre Email Adresse, damit wir Ihnen denn 5 % Gutschein unverbindlich zusenden können.

Vorname

Email

Gutschein Anfordern

Copyright 2018 Marketinarezept.de

Der Kunde erhält gleich einen 5 % Rabatt als Geschenk bei Direkt Buchung.

Somit Sparen Sie sich schon Booking usw. Gebühren die ja deutlich höher sind.

- Der Kunde wird nach Email Eingabe Automatisch zu Google Bewertung weitergesendet, dadurch erhalten Sie eine Positive Bewertung was sehr viel Einfluss aus Ihr Google Ranking hat.
- In diesem Beispiel kann der Kunde denn Gutscheinrabatt auch Verschenken.
Er wird dadurch zum Werbeträger

MARKETING [↑]Rezept
Ihr komplettes Marketing aus einer Hand .de

Super !!! Das freut uns sehr.

Als Dankeschön bekommen Sie von uns einen 5 % Nachlass Gutschein auf Ihre nächste Buchung!. Sie können diesen auch Weiterverschenken

Hinterlassen Sie uns Ihren Vornamen und Ihre Email Adresse, damit wir Ihnen denn 5 % Gutschein unverbindlich zusenden können.

Vorname

Email

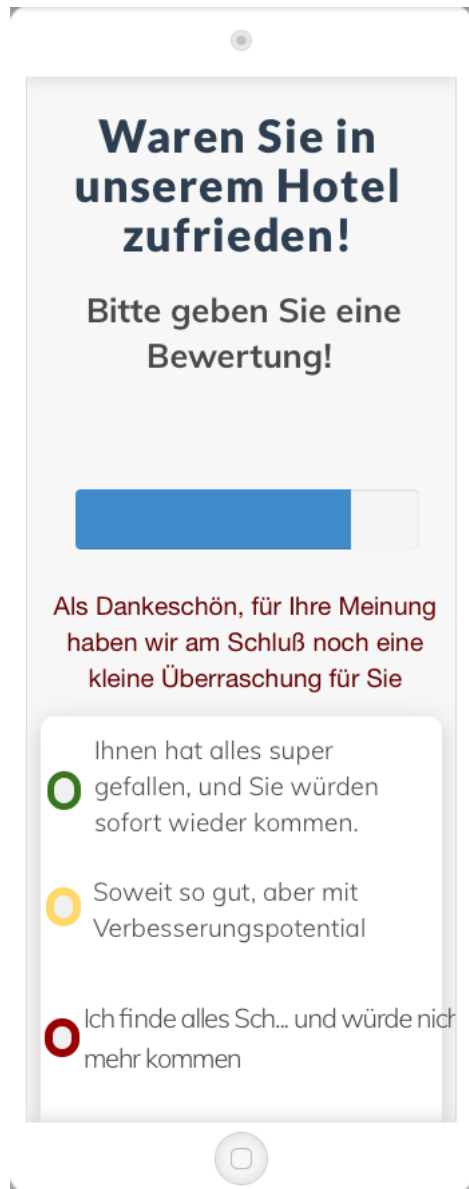
Gutschein Anfordern

Copyright 2018 Marketinarezept.de

Der Kunde erhält gleich einen 5 % Rabatt als Geschenk bei Direkt Buchung.

Somit Sparen Sie sich schon Booking usw. Gebühren die ja deutlich höher sind.

- Der Kunde wird nach Email Eingabe Automatisch zu Google Bewertung weitergesendet, dadurch erhalten Sie eine Positive Bewertung was sehr viel Einfluss aus Ihr Google Ranking hat.
- In diesem Beispiel kann der Kunde denn Gutscheinrabatt auch Verschenken. **Er wird dadurch zum Werbeträger**
- Sie können denn Kunden durch E-Mail Eingabe und doppelt OPT-IN verfahren News und Sonderangebote direkt zusenden. (Vollautomatisch)



Nach dem QR Scan kommen Sie gleich auf unser Kundenmeinung´s Software

(Smart Telefon Version)

Zu Beginn, alle Texte sind für das jeweilige Hotel individuell anpassbar.

Es handelt sich hier um ein Beispiel.

Gehen wir die Möglichkeiten der Kundenmeinung (Bewertung) durch

Klickt der Kunde

Gelb

Kommt er hier hin

(Texte wie gesagt Individuell)

Danke für Ihre Ehrliche Antwort, bitte lassen Sie uns nicht im Regen stehen.

Bitte verraten Sie uns!
Was wir verbessern müssten damit Sie uns Weiterempfehlen würden.

Service: Unser Service war nicht Gut

Speisen: Unsere Speisen waren nicht Gut

Preis: Unsere Preisleistung ist nicht gerechtfertigt

- Sie können jetzt mit gut überlegten Texten, denn Kunden befragen wo Schwachstellen in Ihrem Hotel sind.

Danke für Ihre Ehrliche Antwort, bitte lassen Sie uns nicht im Regen stehen.

Bitte verraten Sie uns!
Was wir verbessern müssten damit Sie uns Weiterempfehlen würden.

Service: Unser Service war nicht Gut

Speisen: Unsere Speisen waren nicht Gut

Preis: Unsere Preisleistung ist nicht gerechtfertigt

- Sie könne Hier jetzt genau mit gut überlegten Texte denn Kunden befragen wo Schwachstellen in Ihrem Hotel sind.
- Die Fragen können weiter runtergebrochen werden damit Sie noch mehr Antworten und Meinungen vom Kunden erhalten.

Danke für Ihre Ehrliche Antwort, bitte lassen Sie uns nicht im Regen stehen.

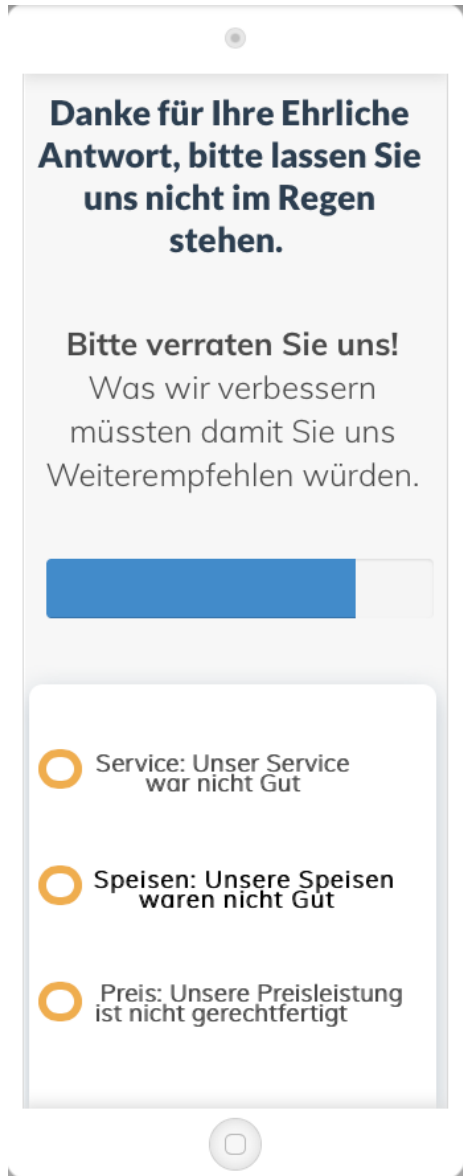
Bitte verraten Sie uns!
Was wir verbessern müssten damit Sie uns Weiterempfehlen würden.

Service: Unser Service war nicht Gut

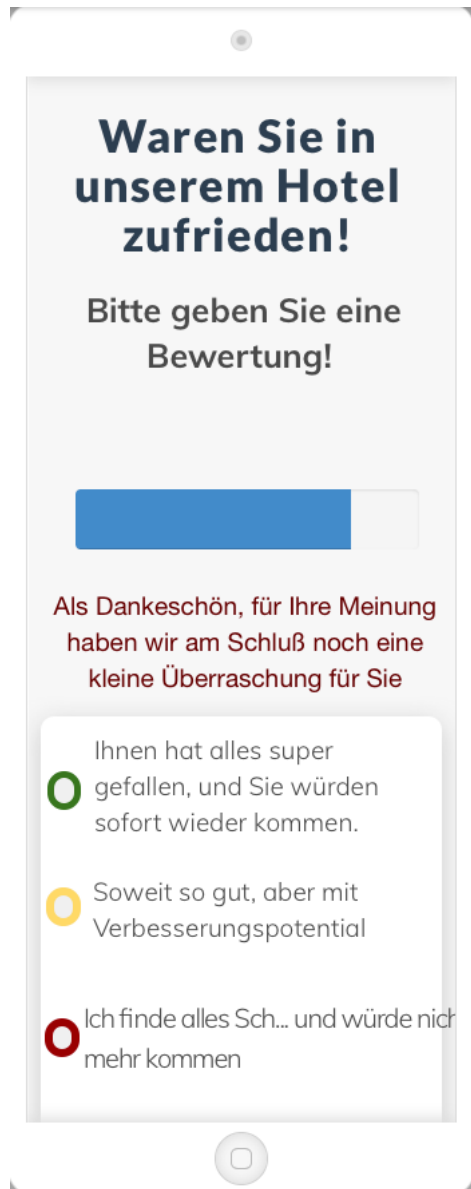
Speisen: Unsere Speisen waren nicht Gut

Preis: Unsere Preisleistung ist nicht gerechtfertigt

- Sie könne Hier jetzt genau mit gut überlegten Texten denn Kunden befragen wo Schwachstellen in Ihrem Hotel sind.
- Die Fragen können Weiter untergebrochen werden damit Sie noch mehr Antworten und Meinungen vom Kunden erhalten.
- Sie müssen denn Kunden natürlich mit einem Preisnachlass oder Gratis essen oder einem anderem Geschenk Locken.



- Sie könne Hier jetzt genau mit gut überlegten Texte denn Kunden befragen wo Schwachstellen in Ihrem Hotel sind.
- Die Fragen können Weiter runtergebrochen werden damit Sie noch mehr Antworten und Meinungen vom Kunden erhalten.
- Sie müssen Dem Kunden natürlich mit einem Preisnachlass oder Gratis essen oder einem anderem Geschenk Locken.
- Die Informationen sind für Sie mehr als **Gold** Wichtig



Nach dem QR Scan kommen Sie gleich auf unser Kundenmeinung ´s Software

(Smart Telefon Version)

Zu Beginn, alle Texte sind für das jeweilige Hotel individuell anpassbar.

Es handelt sich hier um ein Beispiel.

Gehen wir die Möglichkeiten der Kundenmeinung (Bewertung) durch

Klickt der Kunde

Rot

Kommt er hier hin

(Texte wie gesagt Individuell)

Geben Sie uns Bitte nicht auf !

Bitte Sagen Sie uns noch!

Was wir machen könnten um Sie nicht als Kunde von unserem Hotel zu verlieren.

Als kleines Dankeschön erhalten Sie einen 10 % Gutschein (kann auch Weiterverschenkt werden). Wenn Sie uns noch helfen herauszufinden wo unsere Fehler sind. Und was wir das nächstemal oder generell besser machen können.

Dürfen wir Sie als erste entschädigung zum Essen Einladen?

Wir könnten darüber Reden wenn...

Ich will mit dem Hotel Nix mehr zu tun haben.

Der Schlechteste fall ist eingetreten, der Kunde drückt auf Rot bei der Ampel.

Jetzt sind Sie gefragt mit welchen Mitteln Sie denn Kunden besänftigen.

Am besten Sie geben dem Kunde erstmals die Chance Luft abzulassen.

Sie nehmen dem Kunden die Wut.

Er wird danach die Wut, nicht mehr bei Google freien lauf lassen.

Und sie erhalten Wichtige Information.

Danach können Sie vorsichtig Fragen an was es gelegen hat.

Somit erhalten Sie Gold Wichtige Information

Am Schluss wenn der Kunde beruhigt wurde, kann man ihn mit einem z.B. 5 % Preisnachlass als Entschädigung Ködern.

Der auch an dritte übertragbar ist, somit wird er zum Werbeträger. Und billiger als Reiseportale

Zusammenfassung

Grün:

Sie können dem Kunden einen Rabatt Schenken, bei direkt Buchung. Wenn dieser Kunde nochmals Bucht sparen Sie sich Geld weil er direkt über Sie bucht und nicht über Portale wie Booking usw.

Zusammenfassung

Grün:

Sie können dem Kunden einen Rabatt Schenken, bei direkt Buchung. Wenn dieser Kunde nochmals Bucht sparen Sie sich Geld weil er direkt über Sie bucht und nicht über Portale.

Der Kunde wird Automatisch weitergeleitetet zu Google, da wo er dann seine Positive Bewertung abgibt.

Damit haben Sie einen enormen Aufschub bei Google.

Zusammenfassung

Grün:

Sie können dem Kunden einen Rabatt Schenken, bei direkt Buchung. Wenn dieser Kunde nochmals Bucht sparen Sie sich Geld weil er direkt über Sie bucht und nicht über Portale.

Der Kunde wird Automatisch weitergeleitet zu Google da wo er dann seine Positive Bewertung Abgibt.

Damit haben Sie einen enormen Aufschub bei Google.

Der Kunde kommt nur bei Grün am Schluss auf Google.

Nicht bei Gelb nicht (die Wut wird abgebaut)

Schon Gar nicht bei Rot (die Wut wird abgebaut)

Zusammenfassung

- Zum Schluss bei Grün, Sie haben die Email Adresse mit doppelt Opt-in. Sie können dem Kunden ganz legal Werbung, Sonderangebote und Ihm Frohe Weihnachten zusenden usw.

Zusammenfassung

Gelb:

Hier ist es die Aufgabe mit dem Hotel Kunden Texte sich zu überlegen, um soviel wie möglich Informationen dem Kunden zu entlocken.

Zusammenfassung

Gelb:

Hier ist es die Aufgabe mit dem Hotel Kunden Texte sich zu überlegen, um soviel wie möglich Informationen dem Kunden zu entlocken.

Damit man am Schluss erfährt wo noch Nachbesserung angebracht wäre.

Zusammenfassung

Gelb:

Hier ist es die Aufgabe mit dem Hotel Kunden Texte sich zu überlegen, um soviel wie möglich Informationen dem Kunden zu entlocken.

Damit man am Schluss erfährt wo noch Nachbesserung angebracht wäre.

Der Kunde sollte zum Schluss eine Nachlass ein Geschenk oder ähnliches erhalten.

Zusammenfassung

Gelb:

Hier ist es die Aufgabe mit dem Hotel Kunden Texte sich zu überlegen, um soviel wie möglich Informationen dem Kunden zu entlocken.

Damit man am Schluss erfährt wo noch Nachbesserung angebracht wäre.

Der Kunde sollte zum Schluss eine Nachlass ein Geschenk oder ähnliches erhalten.

Der Hotelier bekommt damit **Gold** wichtige Antworten über sein Hotel

Zusammenfassung

Gelb:

Hier ist es die Aufgabe mit dem Hotel Kunden Texte sich zu überlegen, um soviel wie möglich Informationen dem Kunden zu entlocken.

Damit man am Schluss erfährt wo noch Nachbesserung angebracht wäre.

Der Kunde sollte zum Schluss eine Nachlass ein Geschenk oder ähnliches erhalten.

Der Hotelier bekommt damit **Gold** wichtige Antworten über sein Hotel.

Bei **Gold** kommt der Kunde nicht am Schluss bei Google raus.

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Damit verringern Sie schon zu 95% das er Luft bei Google ablässt (enormer Vorteil der Software.)

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Damit verringern Sie schon zu 95% das er Luft bei Google ablässt (enormer Vorteil der Software.)

Dazu bekommen Sie sehr Wichtige Information über Ihr Hotel.

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Damit verringern Sie schon zu 95% das er Luft bei Google ablässt (enormer Vorteil der Software.)

Dazu bekommen Sie sehr Wichtige Information über Ihr Hotel.

Als nächste Möglichkeit heben Sie denn Kunden wieder zu besänftigen und Ihn zu einem Gespräch oder Gratis Essen zu bewegen.

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Damit verringern Sie schon zu 95% das er Luft bei Google ablässt (enormer Vorteil der Software.)

Dazu bekommen Sie sehr Wichtige Information über Ihr Hotel.

Als nächste Möglichkeit heben Sie denn Kunden wieder zu besänftigen und Ihn zu einem Gespräch oder Gratis Essen zu bewegen.

Der Trick ist, der Kunde lässt hier schon seine Wut raus nicht bei Google. Sie können Ihn dann im zweiten Stepp dazu bringen einen Rabatt Code anzunehmen.

Der wiederrum Übertragbar ist und somit verschenkt werden kann z.B. 5% Immer noch für Sie rentabler als z.B. Booking Gebühren.

Zusammenfassung

Rot:

Das ist der Super Gau, Sie müssen dem Kunden erstmals die Möglichkeit geben Luft ab zu lassen.

Damit verringern Sie schon zu 95% das er Luft bei Google ablässt (enormer Vorteil der Software.)

Dazu bekommen Sie sehr Wichtige Information über Ihr Hotel.

Als nächste Möglichkeit heben Sie denn Kunden wieder zu besänftigen und ihn zu einem Gespräch oder Gratis Essen zu bewegen.

Der Trick ist, der Kunde lässt hier schon seine Wut raus nicht bei Google. Sie können ihn dann im zweiten Stepp dazu bringen einen Rabatt Code anzunehmen. Der wiederum Übertragbar ist und somit verschenkt werden kann z.B. 5% Immer noch für Sie rentabler als z.B. Booking Gebühren.

Somit ist Ihr Negativ Kunde im besten Fall ein Werbeträger 😊

Zum Abschluss

Überzeugen sie sich gerne selber von der Software.

Scannen Sie mit Ihrer Handy Kamera oder einem App den QR Code ein.

