

Mehr Erfolg durch klare Positionierung



Michaeler & Partner - richtige Positionierung in der Hotellerie

Credit: Michaeler & Partner
Fotograf: Michaeler & Partner

Wien (OTS) - In wirtschaftlich turbulenten Zeiten bleibt auch die Hotellerie vom zunehmenden Preiskampf nicht verschont. Um sinkenden Auslastungen entgegenzuwirken, werden rund um den Globus die Hotelpreise zum Teil drastisch nach unten revidiert. In Städten wie Moskau oder Las Vegas sind die Durchschnittsraten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um über 40% eingebrochen.

Um in solchen Wirtschaftskrisen nicht Liquiditätsprobleme zu bekommen und langfristig den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern, müssen sich Hotels auf dem Markt klar positionieren und die Gäste mit einem unverwechselbaren Profil begeistern. Vor allem in der Privathotellerie fehlt vielen Hotels die klare Differenzierung gegenüber Mitbewerbern und diese sind somit hinsichtlich der Ähnlichkeit ihrer Angebote weitgehend austauschbar. Aus diesem Grund entscheidet sich der Gast folgerichtig zumeist für das kostengünstigere Angebot.

Kann sich ein Hotel mit einem auf die definierte Zielgruppe ausgerichteten Konzept, mit einer unverwechselbaren Architektur und innovativem Serviceangebot am Hotelmarkt positionieren, ist das Hotel nicht mehr eins zu eins mit anderen Hotels vergleichbar und somit dem Preiskampf der Mitbewerber nicht mehr voll ausgeliefert.

Die Möglichkeit der eigenständigen Profilierung haben nicht nur neu entwickelte Hotels. Auch bereits bestehenden Hotels bietet sich die Chance, den Betrieb und dessen Leistungen ganz klar auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abzustimmen. Dazu muss man die eigenen Stärken herausfinden und konsequent auf diese setzen. Diese Stärken

sind mit den Interessen und den Fähigkeiten des Hoteliers so zu kombinieren, dass daraus unverwechselbare und attraktive Leistungsangebote entstehen (USPs).

Wird das Hotel mit dem entwickelten Konzept klar auf dem Markt positioniert und die definierte Zielgruppe erreicht, genießt das Hotel hohe Bekanntheit und kann die angebotenen Leistungen hochpreisiger verkaufen, um langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben.

Autor

Dr. Klaus Breitenberger

Project Management Michaeler & Partner

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM/Original Bild Service, sowie im OTS Bildarchiv unter <http://bild.ots.at> .

Rückfragehinweis:

Dr. Iris Costazza

Michaeler & Partner, ein Unternehmen der FMTG
Marketing & PR

Eisackstraße - Via Isarco 1

I-39040 Vahrn - Varna (BZ)

Tel.: +39 0472 978 180

Fax: +39 0472 978 141

E-Mail: iris.costazza@michaeler-partner.com

Web www.michaeler-partner.com

www.press.michaeler-partner.com

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0001 2009-07-30/09:00

300900 Jul 09

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20090730_TPT0001