

7 TIPPS

Thema: Umsatz optimieren

1. Verkaufspreise optimieren!

Hier sind die Schlagworte aktuelle Kalkulation, Preiselastizität und Konkurrenzanalyse. Beachte auch immer die aktuelle Inflationsrate.

2. Neue Gästegruppen akquirieren!

Hast Du Deine Gästegruppen einmal definiert? Kann man neue Gästegruppen durch gezielte Werbung für umsatzschwache Zeiten dazugewinnen?

3. Zusatzgeschäfte ankurbeln!

Jeder Gast vor Ort ist ein potentieller Veranstaltungsgast. Werbe direkt vor Ort für anstehende Veranstaltungen, Aktionen oder Events

4. Neue Verkaufskanäle finden!

Vermiete Deine nicht genutzte Verkaufsfläche, oder biete selbst Produkte zum Verkauf. Wichtig: Ware sollte einen Bezug zum Betrieb oder Region haben

5. Stammkunden pflegen!

Nicht nur dass diese regelmäßigen Umsatz bringen, sie verbreiten auch positive Publicity. Erkenne dieses Potential, hege und pflege diesen Gästekreis

6. Zusatzverkäufe forcieren!

Vorspeisen, Dessert, Aperitif anbieten, öfter nach Getränken fragen. Das ist keine aufdringliche Masche, sondern Service der Umsatz bringt

7. Gäste informieren!

Gästekartei, Webseite, soziale Netzwerke, Newsletter, Mailings. Das sind keine Zeitfresser, sondern moderne Marketinginstrumente