



Wie man mit dem richtigen Marketing die Kunden- & Stammgast-Bindung in Zeiten des Corona-Virus stärkt

SCHLADMING
DACHSTEIN

Karin Stefanie Niederer

24. April 2020

KOHL & PARTNER



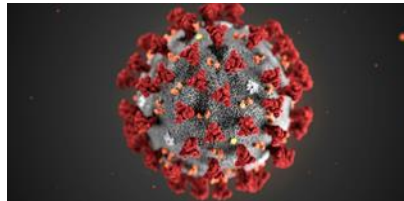
Managing Partner &
Senior Beraterin bei Kohl & Partner
seit 2001

KOHL & PARTNER



***„Krise ist ein produktiver Zustand.
Man muss ihr nur den Beigeschmack der
Katastrophe nehmen.***

(Max Frisch)



KOHL & PARTNER



- 1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)**
- 2. Kunden- und Stammgastbindung zu Corona-Zeiten Online**
- 3. Kundenbindung wie früher – was Sie jetzt offline tun sollten**
- 4. Kommunikations-Strategie für den Gästekontakt während und mit Corona**
- 5. Konkrete Tipps & praktische Beispiele für CRM on- & offline**



Social Distancing

VERSUS



Wunsch nach (echten)
sozialen Kontakten

Schau mich an!



Nenn mich beim Namen!
mir!



Lächle mich an!



Danke



ARTNER

Und mehr denn je in Covid-Zeiten:
zuhören....

聽

....und zwar auf „chinesisch“



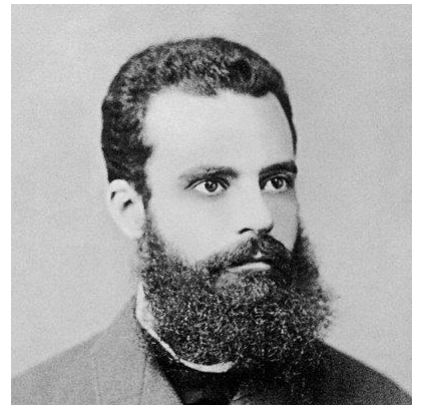
...und wie geht „zuhören auf chinesisches“



1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)



„Pareto Prinzip“ (Vilfredo Pareto 1848 – 1923)



Das Pareto Prinzip in der Wirtschaft

80 % der Ergebnisse werden mit 20 % des Gesamtaufwandes erreicht. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse erfordern mit 80 % des Gesamtaufwandes die quantitativ meiste Arbeit.

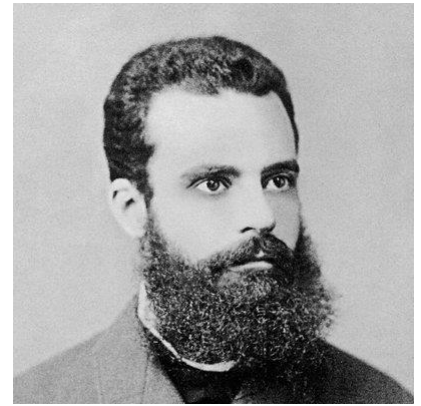
Das Pareto Prinzip umgelegt auf den Tourismus

80% des Umsatzes kommen von 20% meiner Gäste.



ABC Gäste basierend auf dem „Pareto Prinzip“

A – B – C Kunden/Gäste



- A: Loyale Stammgäste
- B: Gäste die schon ein bis mehrmals im Haus waren, aber unregelmäßig
- C: Potentielle, zukünftige Gäste zB Anfrage-Adressen



Datenpflege als wichtige Basis für Ihre Marketing- & Vertriebsaktivitäten

„You can't make chicken salad
from chicken-shit“



Auf den Punkt gebracht...

- **Warum Stammgäste (A-Kunden) so wichtig sind:**
 - Sie sind loyal(er) und akzeptieren mehr als B und C-Gäste (Stornierungen, Anzahlungs-Rückzahlung, Neubuchungen...)
 - Sie empfehlen Ihren Betrieb weiter (online & offline)
 - Sie fühlen sich „sicherer“ und vertrauter als neue Gäste, die Ihren Betrieb noch nicht kennen – trotz Corona-Maßnahmen wie Abstand halten, Schutzmasken/Schutzschildern, Regeln
- Stammgäste aktiv kontaktieren / informieren**



Auf den Punkt gebracht...

Warum Datenpflege jetzt noch wichtiger ist:

- Klares Herausfiltern Ihrer A-Gäste ist essentiell für das aktive Zugehen
- Nutzen Sie die Zeit zum „Ausmisten“ Ihrer Adressen und „trennen“ Sie sich von allen Adressen, die älter als 7 Jahre sind (kalte/warme Adressen)
- Machen Sie aus Ihren Adressen „Daten Management“:
 1. Sammeln
 2. Analysieren
 3. Aktivieren

➔ Machen Sie aus Ihren Gästeadressen ein „Daten-Fort-Knox“



1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)

2. Kunden- und Stammgastbindung zu Corona-Zeiten Online



Two hands are positioned to form a heart shape, with the fingers and thumbs meeting at the top and bottom points. The skin is a light brown color, and the background is plain white.

#JETZT
Kommunikation mit dem Gast?
JA, aber noch nicht werblich!

Die 5 Marketingsäulen von Kohl & Partner (für die operative Marketingplanung)



Vertrauen & Erfolg = Mix aus

Sympathie

Kompetenz /
Information



Kunden- & Stammgast-Bindung ONLINE

Was ist zu tun?

1. **In Kontakt & vor allem positiv bleiben per E-Mail / WhatsApp**
 - ✓ Schreiben Sie Ihren (Stamm-)Gästen persönliche E-Mails / WhatsApp (Achtung: DSGVO!)
 - ✓ Senden Sie Bilder vom letzten Urlaub mit
 - ✓ Zeigen Sie, was Sie jetzt zuhause / im Betrieb tun



Kunden- & Stammgast-Bindung ONLINE

Was ist zu tun?

2. Infos auf Website & auf Google

- ✓ Info auf die Website über aktuelle Schließung, geplante Öffnung
- ✓ Etwaige Online-Buchungsstrecke sperren
- ✓ Covid-19-Info auf Website
- ✓ Google My Business Account anpassen (Öffnungszeiten) – sonst „Covid-19-Warnung“



Kunden- & Stammgast-Bindung ONLINE

Was ist zu tun?

3. E-Mail & Messenger Dienste anpassen

- ✓ Messenger (z.B. Facebook, WhatsApp) anpassen
- ✓ E-Mail-Signatur adaptieren, eventuell mit Bild
- ✓ „Out of Office Reply“ erstellen mit Info über Ihre telefonische und E-Mail Erreichbarkeit



Kunden- & Stammgast-Bindung ONLINE

Was ist zu tun?

4. Newsletter mit aktuellen Informationen

- ✓ Newsletter mit aktuellen Informationen, was sich im Betrieb tut
- ✓ Gerne auch mit Tipps für zuhause: Rezepte zum Nachkochen, Deko-Tipps, Cocktail-Tipp zum Probieren, Fitness- oder Entspannungstipp, DIY-Tipp vom Chef
- ✓ UND: „Be ready for the re-opening“ – Newsletter mit Angeboten vorbereiten, wenn es wieder los geht!



Kunden- & Stammgast-Bindung ONLINE

Was ist zu tun?

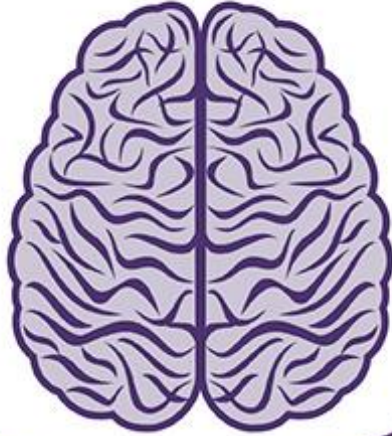
5. Social Media Aktivitäten mit Bildern & „Snack-Videos“

Mehr dazu demnächst noch bei meiner Kollegin Vroni Fischer

- ✓ Ohne Verkauf, sondern Information, was sich im Betrieb tut
- ✓ Was bereiten Sie aktuell vor?
- ✓ Was bereiten Sie Neues vor, woran arbeiten Sie?
- ✓ Welche Maßnahmen werden ergriffen (Hygiene, Sicherheitsabstände, Begrüßung, etc.)
- ✓ Was machen Sie / möglicherweise Ihr Team im Home-Office?
- ✓ Was machen Sie mit / für Ihr Team bzw. bei kleinen Betrieben mit der Familie?



Wie erfolgen Urlaubsentscheidungen?



- 1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)**
- 2. Kunden- und Stammgastbindung zu Corona-Zeiten Online**
- 3. Kundenbindung wie früher – was Sie jetzt offline tun sollten**



Kunden- & Stammgast-Bindung OFFLINE

Was ist zu tun?

1. In Kontakt bleiben per Telefon

- ✓ Das gute alte Telefon erlebt eine „Renaissance“ – machen Sie mit!
- ✓ Rufen Sie täglich 2 – 5 Ihrer Stammgäste an, fragen Sie nach, wie es Ihnen geht
- ✓ Tipp: Zeit nehmen für die Telefonate – diese können aus Rückmeldung unserer Betriebe 15 – 30 Minuten dauern
- ✓ Buchungsvorfreude inklusive und natürlich: KEIN JAMMERN!



Kunden- & Stammgast-Bindung OFFLINE

Was ist zu tun?

2. Postmailing zusenden

- ✓ Kleine Postkarte
- ✓ Handgeschriebene Postkarte aus der Region mit ein paar persönlichen Zeilen – das ist Wertschätzung pur!
- ✓ Familienbild mit handgeschriebenen Grüßen und einem „Wir freuen uns auf Dich liebe XY“



Kunden- & Stammgast-Bindung OFFLINE

Was ist zu tun?

3. Die neue „Coronability“

- ✓ Zeigen Sie, dass Sie sich Gedanken machen über die Zukunft
- ✓ Informieren Sie Ihre Gäste, was Sie sich überlegen punkto Hygiene im ganzen Haus, Zimmerreinigung, Abstand halten, Rahmenprogrammen, Frühstücks-Service, ...
- ✓ Befragung starten, um den Gast zu involvieren



Kunden- & Stammgast-Bindung OFFLINE

Was ist zu tun?

4. Vorbereiten auf den „Re-Start“


- ✓ Überprüfen Sie sämtliche Marketing-Aktivitäten und Werbekanäle: Ist bereits alles auf den Sommer ausgerichtet?
- ✓ Wie sieht die künftige Bildsprache aus?
- ✓ Denken Sie Ihre Pauschalen und Ihr Sommerprogramm durch: Welche Angebote sind weiterhin relevant? Welche Erlebnisse können aufgrund der Kontakteinschränkungen in der nächsten Zeit nicht oder nur adaptiert angeboten werden (z.B. bestimmte sportliche Aktivitäten, Schwimmen)?
- ✓ Wo können Sie kreativ werden und auf andere Weise einen Mehrwert für Ihren Gast schaffen?



- 1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)**
- 2. Kunden- und Stammgastbindung zu Corona-Zeiten Online**
- 3. Kundenbindung wie früher – was Sie jetzt offline tun sollten**
- 4. Kommunikations-Strategie für den Gästekontakt während und mit Corona**



Auf den Punkt gebracht...

-  **Das wichtigste für Ihre Kommunikations-Strategie:**
 - Alles was Sie tun soll ehrlich und authentisch sein
 - Die derzeitige Kommunikation soll stärker denn je zu Ihren Gästen (Zielgruppen) und natürlich zu Ihrem Betrieb und Ihrer Familie passen
 - Versuchen Sie, aus der Ferne ein Gefühl von Verbundenheit und Gastfreundschaft zu erzeugen
 - Seien Sie – trotz des unternehmerischen Agierens, das einen klaren Kopf erfordert – empathisch, wecken Sie Sehnsüchte und versuchen Sie Covid-19-fähige Erlebnisse & Angebote für die (nahe) Zukunft zu entwickeln



Auf den Punkt gebracht...

Das wichtigste für Ihre Kommunikations-Strategie:

- Adaptieren Sie Ihren Marketing- / Redaktionsplan für Sommer/Herbst so, dass Sie auf Knopfdruck beginnen können, sobald die richtige Zeit gekommen ist
 - Achten Sie darauf, die Themen „Sicherheit“ und „Hygiene“ aktiv zu kommunizieren (verbal und Bildsprache)
 - Differenzieren Sie sich noch bewusster als bisher und stellen Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale (USPs) / Besonderheiten / Mehrwerte in die Auslage
- ➔ Alles was Sie ONLINE & OFFLINE tun, soll Ihre strategische Ausrichtung & Ihre Positionierung unterstreichen!**



Nicht vergessen: Auch Mitarbeiter in der Krise auffangen & (online) motivieren

Mehr dazu demnächst noch bei meinem Kollegen Thomas Steiner

Ein paar Ideen, die ich aus kleinen & größeren Betrieben gehört habe:

- ✓ WhatsApp Gruppen zum täglichen Austausch
- ✓ Alle 2 Wochen Anruf des Chefs/der Chefin
- ✓ Virtueller Freitagabend-Prosecco
- ✓ Gemeinsames Morgen Workout über ein Online Tool
- ✓ Glücksmoment / Spruch des Tages via WhatsApp
- ✓ Handgeschriebene Postkarte mit „Wir vermissen Dich“ zusenden



- 1. Warum gerade jetzt Ihre Stammgäste so wichtig sind (Pareto-Prinzip)**
- 2. Kunden- und Stammgastbindung zu Corona-Zeiten Online**
- 3. Kundenbindung wie früher – was Sie jetzt offline tun sollten**
- 4. Kommunikations-Strategie für den Gästekontakt während und mit Corona**
- 5. Konkrete Tipps & praktische Beispiele für CRM on- & offline**



Beispiel für angepasstes Angebot samt passender Bildsprache

Quelle: Naturhotel Bauernhofer



Jun
18

Bewegungsfreiheit-Seminar in der Steiermark

18 Jun–21 Jun · Naturhotel Bauernhofer · Heilbrunn, Stei...
Wellness

★ Interested

Feb
14

41. Steirischer Ledigenball

14 Feb 2021–15 Feb 2021 · Naturhotel Bauernhofer · Heil...
Dance · 130 people

★ Interested

Beispiel für mögliche Bildsprache der nahen Zukunft

Quelle: Bayern 24



© Christoph Dicke/BR

Hotelangestellte mit Mundschutz



Beispiel für eine Postkarten-Mailing - Vorderseite

Quelle: Almwelness Hotel Pierer



Beispiel für eine Postkarten-Mailing - Rückseite

Quelle: Almwelness Hotel Pierer



Almwelness Hotel Pierer . 8163 Fladnitz . Teichalm 77
Telefon +43 (0) 3179/71 72 . Fax DW-4 . E-Mail hotel.pierer@almurlaub.at
www.almurlaub.at

Osterreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Retouren an Postfach 555, 1008 Wien

LIEBE GÄSTE UND FREUNDE DER ALM!

Wie geht es Ihnen? Wir hoffen von Herzen, Sie kommen gut durch diese Zeiten.

Dank Ihnen konnten wir sorgsam zu dem heranwachsen, was wir sind: Ein Rückzugs- und Kraftort für alle, die die Batterien wieder aufladen möchten, etwas für ihre Gesundheit tun wollen und kraftvoll ins Tal zurückkehren - um wiederzukommen.



Die Welt mag sich verändern und wir stehen vor großen Herausforderungen - aber die Alm selbst, sie wird bleiben. Und wartet geduldig, bis Sie uns wieder besuchen kommen. Denn die frische Luft und die Kräuteln, die hier wachsen, sind seit jeher die beste „Medizin“, um sich zu erholen.

In diesem Sinne hoffen wir, dass wir Sie ab 30. April wieder bei uns begrüßen dürfen. Bleiben Sie gesund und zuversichtlich!

Ihre Familie Pierer

Pierer
Elisabeth Pierer
Margarete Pierer
Kristina
Tran
Clara Pierer
Franz-Luca Pierer

Herr
Gerald Niederer
Feldrainweg 10
8652 Kindberg-Aumühl



Beispiel von Pressearbeit – Interview geben für die Branche, das auch die Gäste lesen

Quelle: Sonnenalp Resort, Allgäu

Zitat Anna-Maria Fäßler:

„Platz wird der neue Luxus in der alpinen Beherbergung sein!“



"Es braucht den Dialog!
Die Politik muss mit uns
Hilfsmaßnahmen
entwickeln, die den
Anforderungen der
Hotelbetriebe
entsprechen."

ANNA-MARIA-FÄSSLER,
HOTELDIREKTORIN DES
SONNENALP RESORTS IN

i

TOPHOTEL.DE

**Anna-Maria-Fäßler, Hoteldirektorin Sonnenalp Resort
Ofterschwang im Interview: "Platz wird der neue Luxus in..."**



Beispiele für Bilder samt motivierenden Sprüchen in der E-Mail Signatur

Quelle: Rubner´s Hotel Rudolf, Südtirol



KOHL & PARTNER



Beispiel für Bild samt motivierendem Spruch in der E-Mail Signatur

Quelle: Naturhotel Bauernhofer



Beispiel für Bild samt motivierendem Spruch in der E-Mail Signatur

Quelle: Molzbachhof



KOHL & PARTNER



Beispiel für Bild samt motivierendem Spruch in der E-Mail Signatur

Quelle: Hotel Pacheiner



KOHL & PARTNER



Beispiel für Bild samt motivierendem Spruch in der E-Mail Signatur

Quelle: Molzbachhof



KOHL & PARTNER



Beispiel Videobotschaft an die Gäste – auch via Handy leicht aufzunehmen

Quelle: Tirolerhof Tux



KOHL & PARTNER



Beispiel Videobotschaft an die Gäste – auch via Handy leicht aufzunehmen

Quelle: Hotel Rupertus




KOHL & PARTNER



Beispiel Videobotschaft an die Gäste als Reaktion auf Probleme – wurde mit Handy aufgenommen

Quelle: Tourismusverband Podersdorf am See



Podersdorf - frischer Wind am See · 21 April · 🌐


Videobotschaft Podersdorf am See
Klare Botschaft der Betriebe an unsere Gäste:
IHR SEID UNS WICHTIG ❤️


25,167 Views

👍❤️ 474 78 comments
394 shares

🔴 Love 💬 Comment ➦ Share 🎥

Most relevant ▾

 **Andrea Seidl** Bravo, sehr gut gemacht Rene u. Co. Eine sehr gute Antwort 👍😊🥰
Like · Reply · 1d

 **The Parcels Hotel** Ohja, die Vorfreude auf...

Beispiel für Kommunikation mit MitarbeiterInnen

Mehr dazu demnächst noch bei meinem Kollegen Thomas Steiner

Quelle: Rubner´s Hotel Rudolf, Südtirol - wöchentliche Einladung zum „Rudolf Kaffee“

The image shows a screenshot of a GoToMeeting video conference. The interface includes a top bar with the GoToMeeting logo, a 'REC' indicator, and a status message 'Audio nicht angeschlossen'. The main area displays a grid of 17 participants, each with a video feed and a name label. The participants are: Karin (muted), Katarina Strakova (muted), Ermes, Franziska Volgger, Veronika Ausserhofer, Sandro, Sara, Elle Agstner, Gamper Kurt, Administrator, Klara Schönegger, Huber Verena, Jenny, Sonja, Lisl, Kerstin, and Alzbeta. The bottom of the screen shows a Windows taskbar with various application icons, a search bar, and system icons for volume, network, and time (13:06).

GoToMeeting REC

Audio nicht angeschlossen Alle anzeigen 17 Q ⚙️ ⋮

K

⊞ Karin 🔇 Katarina Strakova 🔇 Ermes ⊞ Franziska Volgger ⊞ Veronika Ausserhofer

⊞ Sandro ⊞ Sara ⊞ Elle Agstner ⊞ Gamper Kurt

⊞ Administrator ⊞ Klara Schönegger ⊞ Huber Verena ⊞ Jenny

⊞ Sonja ⊞ Lisl ⊞ Kerstin ⊞ Alzbeta

Adresse ⌵ ⌴ 🔊 📶 13:06 💬



Beispiel einer Online-Aktion des „Wilden Kaisers“ zur Kundenbindung

© St. Elmos Tourismusmarketing



NAH



FERN



Beispiel einer Online-Aktion des „Wilden Kaisers“ zur Kundenbindung

© St. Elmos Tourismusmarketing

MECHANIK - THEMEN



Die Gegenwart

Die Aussicht

Die Beschreibung der Aussicht erfolgt ausschließlich mit einem Verb.



Beispiel einer Online-Aktion des „Wilden Kaisers“ zur Kundenbindung

© St. Elmos Tourismusmarketing



KOHL & PARTNER



Beispiel einer Online-Aktion des „Wilden Kaisers“ zur Kundenbindung

© St. Elmos Tourismusmarketing

CHRONOLOGIE

1 neutral



+



2 Entspannung



+



3 Ende ist in Sicht



+



Der Wilder Kaiser rückt mit zunehmender Entspannung immer stärker nach vorne und immer mehr in den Fokus.

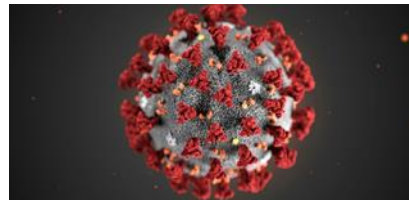


Der zeitliche Horizont wird nach und nach eingegrenzt.



***„Zukunft entsteht, wenn wir uns in der Reaktion
auf den Wandel der Welt
innerlich selbst verändern.
Krisen aktivieren, fordern heraus um neue
Systeme zu entwickeln!“***

(Matthias Horx - Zukunftsforscher)



KOHL & PARTNER



Beispiel einer Information auf der Startseite Ihrer Website

Quelle: My Arbor, Südtirol

BIS BALD.

Es ist sehr ruhig geworden im My Arbor! Wir schwelgen in Erinnerung an viele MY MOMENTS und sind in der kreativen Umsetzung für den Neubeginn! Unsere treibende Kraft sind euer Zuspruch und die beidseitige Vorfreude auf ein Wiedersehen und uns Kennenlernen!



≡
MENU



Beispiel einer Covid-Info auf der Startseite Ihrer Website

Quelle: Hotel Pfösl, Südtirol

The image shows a browser window displaying the website for Hotel Pfösl. The browser's address bar shows the URL <https://www.pfoeslit.de/naturhotel-dolomiten/1-0.html>. The website's header features the 'Pfösl' logo in a cursive font on the left and navigation links for 'Zimmer & Suiten', 'Preise & Angebote', and 'Restplatzbörse' on the right. The main content area is a large photograph of a man and a woman hiking on a mountain trail, with the text 'Leichter Bergsommer' and 'Aktivsein →' overlaid. A circular callout bubble on the right side of the image contains the text: 'Covid-19 Massnahmen für Ihre Gesundheit und Sicherheit im Hotel Pfösl'. A small chat icon is visible in the bottom right corner of the website.



Beispiel der Kommunikation von Sicherheit & Hygiene auf der Website

Quelle: Hotel Pfösl, Südtirol



1. Gesundheit und Sicherheit im Hotel Pfösl

Die Sicherheit und Hygiene hat im Pfösl seit Generationen einen sehr hohen Stellenwert. Deshalb setzen wir seit 2018 auf die neuesten Hygienestandards in allen Abteilungen.

Wir sind sehr stolz darauf im Vorfeld bereits sämtliche Vorkehrungen getroffen zu haben, um nun das COVID-19 bestmöglich einzudämmen und unseren Gästen höchstmöglichen Schutz und Sicherheit zu bieten.

Alle Abteilungen reinigen und desinfizieren täglich nach dem HACCP Farbleitsystem.

Darüber hinaus wurden und werden sämtliche Räumlichkeiten mit Spendern mit Desinfektionslösungen ausgestattet, die den Gästen und unseren Mitarbeitern zur Verfügung stehen, um ein hohes Maß an Sicherheit für alle zu gewährleisten.

Wir sind zuversichtlich, dass wir dank unseres starken Verantwortungsbewusstseins der Zukunft mit Zuversicht und Optimismus



KOHL & PARTNER



Beispiel der Kommunikation des Hygienestandards auf der Website

Quelle: Hotel Pfösl, Südtirol

2. Wir reinigen nach höchsten Hygienestandards

Bereits vor 2 Jahren haben wir unsere Reinigungsprozesse im gesamten Hotel auf das HACCP Farbleitsystem umgestellt und dadurch die Reinigungsprozesse im gesamten Hotel auf sehr hohe Hygienestandards gebracht. Damit vermeiden wir nachweislich Verschleppungen von Viren und Bakterien und garantieren höchste Sicherheit und Hygiene.

Bettina unsere Hausdame wird Ihnen heute den Ablauf dieses Systems ausführlich in diesem Video erklären.



Beispiel Vorfreude schaffen für später mit Videos und Bildern aus dem Archiv – Thema „Erlebnisse“ und „Emotionen“ schaffen

Quelle: Rubner´s Hotel Rudolf



KUHL & PARTNER



Beispiel der Erreichbarkeit auf Facebook

Quelle: Mama Thresl

KOHL & PARTNER

•••• #bleibzuhause LTE 23:24
facebook.com

 **mama thresl**
Sponsored · 🌐

>>> #HELLO, AGAIN! 🙋🏻💕

Ab Montag, 27. April sind wir wieder telefonisch für Euch erreichbar - Mo. bis Fr. von 9 - 17 Uhr, ausgenommen Feiertage.

Reservierung oder Fragen?
➔ SOON JUST GIVE US A CALL! 🙋🏻😊

#mamathresl #derheiBedraht #helloagain



Beispiel des Kontakthaltens auf Facebook – Video zum aktuellen Anlass

Quelle: Hotel Retter, Pöllauberg



217

22 comments 38 shares

Love

Comment

Share



KO



RETTER Seminar Hotel Restaurant 22 April at 16:19 · 🌐

Am heutigen Welttag der Erde erzählt Ulli Retter über unsere Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit und eine lebenswerte Zukunft 🌍

🌿

#tagdererde #worldearthday #earthday #bio #nachhaltig #retterbionaturresort #regional #achtsamkeit #zerowaste





Beispiel des Kontakthaltens auf Facebook – Rezept

Quelle: Molzbachhof



Molzbachhof

19 April at 11:18 · 🌐

Lust auf Spargel?? Heute gibts pochiertes Ei mit weißem Spargel aus dem Marchfeld und grünem Spargel aus unserem Gart'l... das ganze Rezept findet ihr unter <https://www.molzbachhof.at/kulinarik/cook-the-gartl-1/> #molzbachhof #naturhotel #kochen #foodporn #rezeptefürjedentag #cookthegartl #spargel #marchfeld



Beispiel für angepasstes Facebook-Headerbild

Quelle: Naturhotel Bauernhofer



KOHL & PARTNER



Beispiel für angepasstes Facebook-Headerbild

Quelle: Molzbachhof



Beispiel des Sehnsucht Weckens auf Facebook

Quelle: Hotel Retter, Pöllauberg

RETTER Seminar Hotel Restaurant
21 April at 17:03 · 🌐

So schön blühen die Hirschbirnbäume bei uns am Pöllauberg 😊☀️

#hirschbirn #diewiegederhirschbirne #blüte #pöllauberg #retterbionaturresort

👍❤️😲 175 3 comments 11 shares

👍 Like 💬 Comment ➦ Share



Beispiel für Instagram-Post mit Glückwünschen

Quelle: Schwarz Resort



schwarz_worklife • Folgen
Alpenresort Schwarz



schwarz_worklife "30 Jahre sind es wert, dass man dich besonders ehrt!" 🎉🎂👏 Wir wünschen unserer Martina alles Liebe zu ihrem heutigen Geburtstag! 🥰 Am Liebsten würden wir dich natürlich sofort drücken und knutschen und mit dir anstoßen 😊 was aufgrund der aktuellen Situation aber leider nicht möglich ist... So geht es uns mit allen #Herzsmenschen die in dieser Zeit Geburtstag feiern - also fühlt euch fest umarmt von uns! ❤️
#HappyBirthdav #nanzvielliebe



Gefällt c_rizzato und 90 weitere Personen

30. MÄRZ

Kommentar hinzufügen ...

Posten



Beispiel des Gästebindens mit charitativen Aktionen – Aktion OFFLINE, Post ONLINE

Quelle: My Arbor, Südtirol



431

69 comments 17 shares

Love

Comment

Share



KOHL & PAR



My Arbor is in Brixen, Italy.

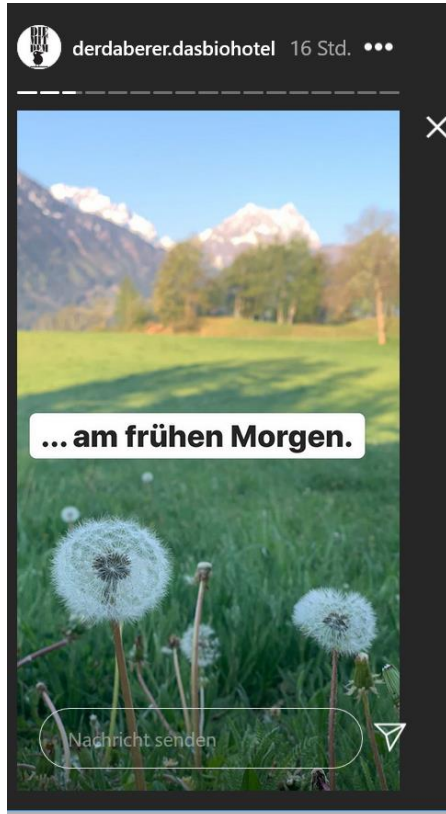
15 April at 11:41 · 🌐

Unser Chef Markus wird heute 60 Jahre alt – das ganze My Arbor Team wünscht von Herzen Gesundheit und nochmal 60 so dynamische Jahre! Anstatt eines rauschenden Festes hat Markus beschlossen, dem Sanitätsbetrieb Brixen 150 Gutscheine für jeweils 1 Übernachtung für 2 Personen bei uns zu schenken – damit die vielen helfenden Hände auch mal eine Auszeit in den Bäumen bekommen! Besonders gefreut haben sich bei der Übergabe Primar Dr. Markus Markart sowie Pflegedienstleiterin Emanu... [See more](#)



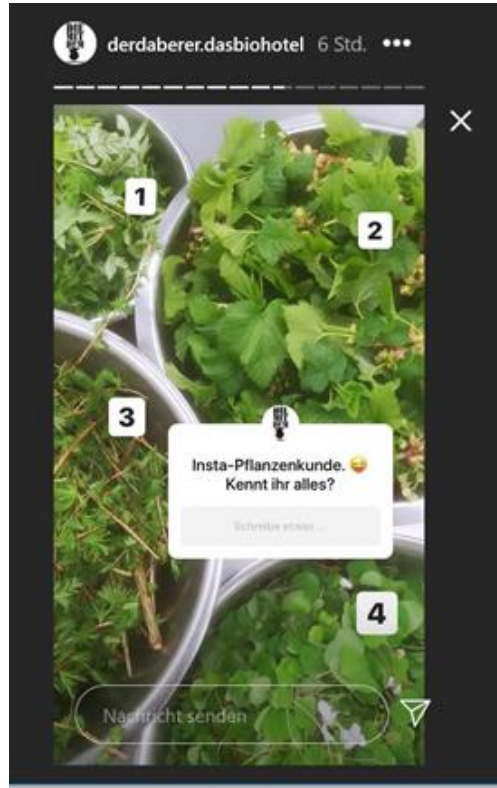
Beispiel einer Insta-Story auf Instagram

Quelle: Biohotel Daberer



Beispiel Involvieren des Gastes auf Instagram

Quelle: Biohotel Daberer

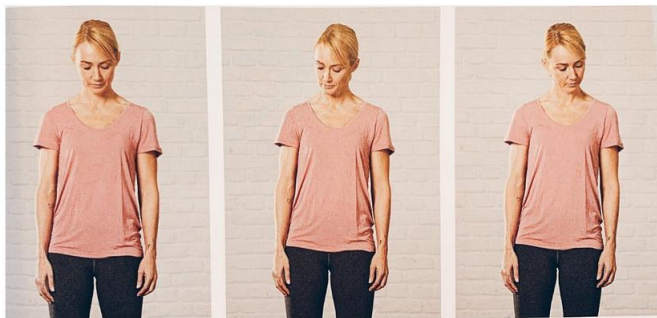


Beispiel Tipps für den Gast auf Instagram

Quelle: Biohotel Daberer



Drehmobilisation der oberen Halswirbelsäule



aus Physiotherapie für zu Hause
von Gabriele Kiesling



Beispiel Tipps für den Gast auf Instagram

Quelle: Biohotel Daberer



derdaberer.dasbiohote • Abonniert ...
Biohotel Daberer

Bei regelmäßiger Regen, sollte man gelegentlich umrühren, damit die oberen Knospen nicht verderben. Anschließend im Kühlschrank aufbewahren.

Die fermentierten Bärlauchknospen kann man wie Salzkapern in einem Gericht einsetzen, sie passen auch gut zu einer Jause, in Saucen oder zu Fisch.

#dabererathome #bärlauchknospen
#bärlauch #fermentieren
#fermentiertebärlauchknospen
#eatgreen #lovetoeatgreen #frühling
#dabererrezept
#nocheinbärlauchrezept

3 Tage



Gefällt **alwaysremembertosmiile** und weiteren Personen

VOR 3 TAGEN

KOHL & PARTNER



Beispiel eines Facebook-Posts eines Urlaub am Bauernhof-Vermieters & Winzers

Quelle: Remushof Jagschitz, Oslip



K



Beispiel des „sanften Verkaufens“ auf Facebook

Quelle: Seidl Keller Carnuntum

KOHL & PARTNER

21:28
facebook.com

 Andrea Seidl
8 hrs · 🌐

GENUSS-MOMENTE

Vor allem in schwierigen Zeiten darf man auf Genuss nicht vergessen und soll auch nicht verzichten.

Deshalb bieten wir Ihnen:

Gratis Weinversand ab 12 x 0,7 Flaschen über DPD (kontaktfrei zu Ihnen nach Hause).
Unter www.seidl-keller.at in unserem Shop finden Sie alle unsere Weine.

Ab Hof Verkauf nach telefonischer Voranmeldung und Vorbestellung unter Einhaltung der notwendigen Sicherheitsmaßnahmen (Bankomatkasse vorhanden).

Wir hoffen, Sie nach der Ausgangssperre wieder gesund bei uns begrüßen zu dürfen.
Wir verständigen Sie, wenn wir wieder geöffnet haben.

Bleiben Sie gesund und liebe Grüße

Ihre Familie Seidl
[#runincarnuntum](#) [#carnuntum](#)

 **Seidl**
Keller
in Carnuntum

Beispiel einer Online-Aktion eines Privatzimmer-Vermieters & Winzers in Carnuntum

Quelle: Privatzimmer Manfred Edelmann, Göttlesbrunn

Instagram Suchen

manfrededelmann • Abonniert

manfrededelmann Online Weinverkostung Vol. 2

Für die heutige „Weinpräsentation“ habe ich mich in die Laube begeben. Unseren Online-Shop findet man übrigens unter www.edelmann.co.at. Viel Spaß und einen schönen Abend! 🍷🍷

3 Wo.

walmartwien 🍷
3 Wo. Gefällt 1 Mal Antworten

heritage_cebu ebenso 🍷🍷🍷
3 Wo. Gefällt 1 Mal Antworten

Gefällt **der_vierender** und weiteren Personen
28. MÄRZ

manfrededelmann • Abonniert

manfrededelmann #virtualwineafterwork

Corona? Nein, danke! Dann schon lieber ein gutes Glaserl Wein! 🍷🍷
#virtualwineafterwork #mutmachen #neverwasteacrisis #stayoptimistic

4 Wo.

mbuechling cool 🍷🍷
4 Wo. Gefällt 1 Mal Antworten

— Antworten ansehen (1)

le_pho_to Alles Gute, Manfred! 🍷 stay safe #xundbleibn 🍷🍷
4 Wo. Gefällt 1 Mal Antworten

Gefällt **lichter.at** und weiteren Personen
21. MÄRZ

Beispiel: Sagen was man aktuell gerade tut

Quelle: Apartments am See Domenig



Apartments am See

28 March at 18:50 · 🌐



Die Bade-Saison am Faaker See ist eröffnet! 😊

Wir haben das schöne Wetter heute dazu genutzt, im See-Einstieg das Laub zu entfernen - Juniorchef David hat es sich nicht nehmen lassen, Papas dick gefütterte Fischerhose auch gleich auszuprobieren!



KOHI

Beispiel des Sehnsucht Weckens auf Facebook

Quelle: Apartments am See Domenig



Apartments am See

21 April at 14:00 · 🌐



Heute haben wir fleißig die Balkone geputzt und nun gönnen wir uns eine feine Cremeschnitte mit Blick auf den Faaker See!



👍❤️😮 76

8 comments



Beispiel des Hinweisens auf die neuen „Rahmenbedingungen“ auf Facebook

Quelle: Apartments am See Domenig

Sunshine social distancing am Faaker See is scheen!



  You, Martin Domenig and 30 others

2 comments 4 shares



Love



Comment



Share



KOHL

Beispiel von „Coronability“ – Involvieren des Gastes

Quelle: Apartments am See Domenig



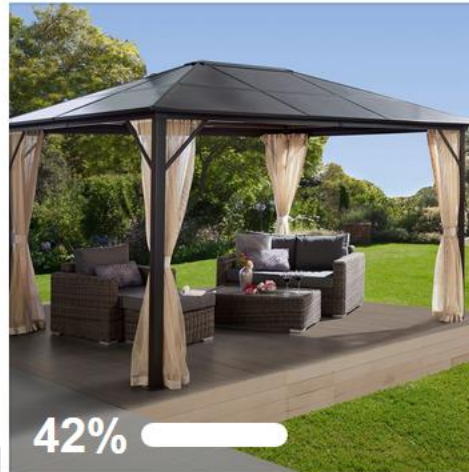
Apartments am See created a poll.

4 April at 18:31 · 🌐



Liebe Freunde von Apartments am See, wir sind gerade am Überlegen, ob wir für den heurigen Sommer Garten-Pavillons für unseren Strand am schönen Faaker See anschaffen sollen. Was sehen dazu die Meinungen aus?

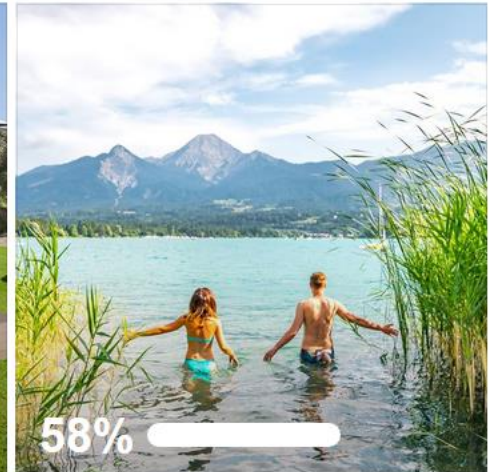
- 👍 Gute Idee – so hat man noch mehr Privatsphäre & Abstand
- 👎 Eigentlich nicht notwendig – bei 4000 m² Liegewiese hat ja eh jeder Gast fast 100 m² Liegefläche zur Verfügung... [See more](#)



42%

KOHL

Pavillon, ja bitte! ✓



58%

Nicht notwendig!

Beispiel des Sehnsucht Weckens auf Facebook – auch mit Reposts der Region

Quelle: Apartments am See Domenig

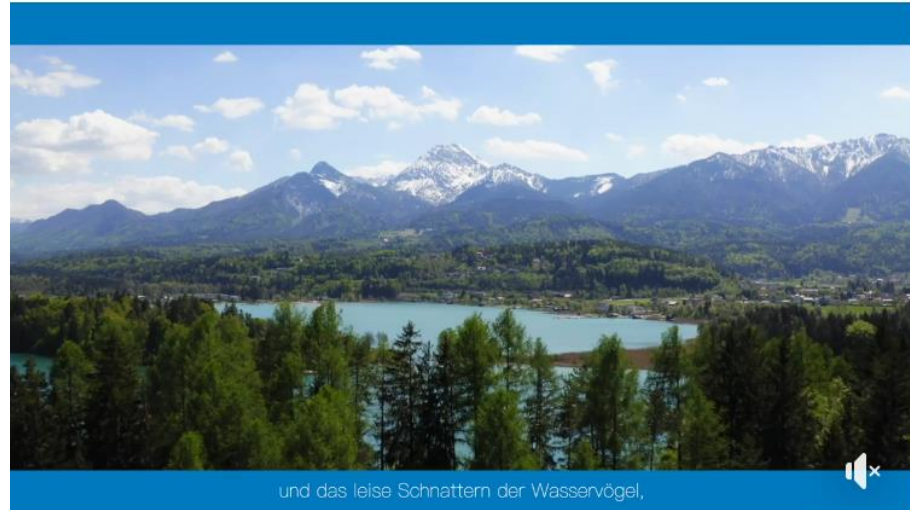


Apartments am See

2 April at 18:24 · 🌐

Wir wünschen einen schönen Abend mit diesen tollen Bildern...da wächst die Sehnsucht! 🥰🥰

Bis bald am Faaker See!



12,817 Views

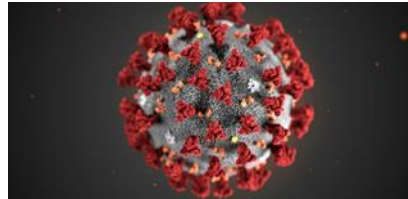
Region Villach - Faaker See - Ossiacher See

2 April at 18:00 · 🌐

KOHL & PA

***„Wir können den Wind nicht ändern, aber
die Segel anders setzen.“***

(Aristoteles)



Kleiner Glücksbringer

für große Aufgaben!





KOHL & PARTNER





Karin Niederer



karin.niederer@kohl.at



+43 664 4602777 oder

+43 676 36 666 36 (inkl. WhatsApp)



„Es ist wie es ist,
aber es wird,
was wir daraus machen“

#tourismlooksforward

