

# PRESSEMITTEILUNG

## Mit diesen Tipps wird das Gastro-Marketing zum Erfolg

Gastro-Experte gastronovi zeigt, wie Gastronomen und Hoteliers das Potenzial ihrer Marketing-Aktivitäten optimal ausschöpfen können

**Bremen, 22. April 2021 – Mit den wärmeren Temperaturen wird auch eine vorsichtige und langsame Eröffnung der Gastronomie wahrscheinlicher. Für den Restart sollten sich Restaurantbetreiber gut vorbereiten, damit sie bei Lockerungen sofort starten können. Ein wichtiger Aspekt bei den Überlegungen zur Wiedereröffnung ist die optimale Gästeansprache sowie Neukundengewinnung. Aus loyalen Gästen Stammgäste zu machen und diese an sich zu binden, das ist das Ziel. Der Full-Service-Experte gastronovi zeigt in fünf Tipps, wie das gelingt und wie sich mit Gastronomie-Marketing der Umsatz langfristig steigern lässt.**

„Ohne Marketing geht nichts mehr. Das gilt auch in der Gastronomie. Ganz besondere Unterstützung können Marketing-Aktivitäten in Krisenzeiten leisten“, erklärt Andreas Jonderko, Geschäftsführer von gastronovi. „Denn für einen erfolgreichen Restart ist die digitale Präsenz eines Restaurants ausschlaggebend. Mit einem umfassenden Angebot an digitalen Marketing-Features ermöglicht gastronovi Gastronomen und Hoteliers aber nicht nur die optimale Vorbereitung auf den Restart, sondern unterstützt auch dabei, neue Gäste zu gewinnen, bestehende Stammkunden zu binden und den Betrieb langfristig aufzustellen.“

Wie können aus Gästen Stammgäste werden: gastronovi verrät fünf hilfreiche Tipps für erfolgreiche Online-Marketing-Maßnahmen:

1. **Oberstes Gebot heißt immer aktuell sein:** Verbraucher und Gäste erwarten, dass auf der Website und den Social-Media-Kanälen stets die aktuellen Informationen zur Verfügung stehen. Gastronomen, die ihr Kassensystem mit Homepage, Newsletter oder Social Media verknüpfen, können mit wenig Aufwand die Gäste über aktuelle Angebote informieren. Die im Kassensystem hinterlegten und für Gäste relevante

Informationen werden z. B. mittels einer All-In-One-Lösung, wie von gastronovi, automatisch an weitere Kanäle übertragen. So kann beispielsweise die neue Aktionskarte oder Rabattaktion bequem in der Kasse gepflegt werden und wird dann auf Wunsch automatisch auch auf der Homepage bereitgestellt, per Newsletter verschickt oder an soziale Netzwerke wie Facebook übertragen. Dank des Single-Source-Ansatzes spart der Gastronom hier jede Menge Zeit, denn die relevanten Daten müssen nur einmal zentral im System eingepflegt werden und stehen dann überall tagesaktuell zur Verfügung.

2. **Außendarstellung professionalisieren:** Mit der eigenen Homepage können Gastronomen potenzielle Neukunden ansprechen und Stammgäste auf dem Laufenden halten. Die All-in-One-Lösung von gastronovi ermöglicht mit extra auf die Gastronomie zugeschnittenen Website-Templates eine einfache Erstellung sowie automatische Pflege der Homepage. Informationen zur Speisekarte mit beispielsweise wöchentlich wechselnden Mittagsmenüs müssen dabei nur einmal zentral in der Software eingepflegt werden und werden anschließend automatisch passgenau auf der Website ausgegeben. Außerdem lassen sich weitere Services bequem integrieren wie Online-Bestellmöglichkeiten zur Abholung oder Lieferung sowie für Gutscheine. Neuigkeiten jeglicher Art lassen sich ebenfalls transparent kommunizieren: Ob geänderte Öffnungszeiten, ein neues Hygienekonzept oder spezielle Marketingaktionen.
3. **Gästekommunikation intensivieren:** Social-Media-Kanäle wie Facebook oder Instagram schaffen dank der authentischen und persönlichen Interaktion Vertrauen und steigern im besten Fall die Reputation eines Betriebs. Zudem sind sie unverzichtbar, um die Reichweite zu steigern, Aufmerksamkeit für das kulinarische Angebot zu schaffen und in den direkten Austausch mit (potenziellen) Gästen zu gehen. Regelmäßiges Community-Management ist dabei ein Muss, um den Kundenkontakt zu pflegen und auf Gästekommentare schnellstmöglich zu reagieren. Ob die neue Wochenkarte, News oder mögliche Events – dank der direkten Verknüpfung von gastronovi und sozialen Netzwerken wie Facebook müssen Gastronomen diese Informationen nur einmal zentral pflegen und sie mit einem Klick auf den verschiedenen Kanälen veröffentlichen. Neben dem Social-Media-Marketing kann das Newsletter-Marketing für Gastronomen und Hoteliers ein wichtiges

Instrument sein, um neue Gäste zu gewinnen und Stammgäste zu binden. Dank der Vernetzung von Kassensystem, Tischreservierungssystem und Marketing-Tools können die Gäste mithilfe von gastronovi, individuell, gemäß ihren Vorlieben und auf Basis des Gästeverhaltens mit passenden Angeboten angesprochen werden – und so zusätzliche Verkäufe oder mehr Besuche pro Gast erreicht werden.

- 4. Reichweite der Google-Dienste nutzen:** Jeden Monat suchen Millionen von Internetnutzern auf Google nach Restaurants und Hotels. Dieses Nutzerverhalten beweist einmal mehr, wie wichtig Google für das Gastgewerbe ist. Die direkte Anbindung von gastronovi an Google kann Gastronomen und Hoteliers zu mehr Reichweite verhelfen. Dank der Integration von Google My Business können Gastronomen ihren Google-Eintrag zentral im gastronovi System pflegen und verwalten – sodass der eigene Unternehmenseintrag in der Google-Suche automatisch und ohne Zusatzaufwand immer auf dem aktuellen Stand ist. Mit dem Dienst Reserve with Google können Nutzer direkt über die Google-Suche einen Tisch reservieren. Dank der Integration dieses Services können Gastronomen Tischreservierungen direkt über Google erhalten und ihre gesamten Reservierungen in einem zentralen System managen. Der Betreiber profitiert so von einer großen Reichweite und kann mehr Gäste gewinnen sowie seine Kapazitäten optimal und effizient im Tischreservierungssystem von gastronovi verwalten.
- 5. Gutscheine anbieten und als Marketinginstrument nutzen:** Gutscheine tragen zur langfristigen Kundenbindung bei. Ob klassisch als Kunststoffkarte für das Portemonnaie oder digital auf dem Smartphone – Gutscheine sind bei allen Verbrauchern beliebt. Sie im Angebot zu haben, ist also ein absolutes Muss, denn sie bieten Gastronomen auch eine passive Einnahmequelle, um liquide zu bleiben. Mit einer intelligenten Software wie von gastronovi können Gastronomen mit nur wenigen Klicks sowohl Kundenbindungsmaßnahmen wie das Angebot von Gutscheinen und deren Verwaltung, als auch spezielle Marketingaktionen wie Coupons oder Rabattaktionen bequem umsetzen.

Mehr Informationen zu gastronovi finden sich unter:

[www.gastronovi.com](http://www.gastronovi.com)



**Über gastronovi:** Die gastronovi GmbH bietet mit gastronovi Office eine Komplettlösung für die Gastronomie und Hotellerie. Das innovative Kassensystem kann individuell um insgesamt 14 Module erweitert werden: von Warenwirtschaft über Tischreservierungen, Marketing oder Kundenbindung sowie Bestell- und Einkaufssystem. Das Unternehmen mit Sitz in Bremen wurde im Jahr 2008 von Andreas und Karl Jonderko, Christian Jaentsch und Bartek Kaznowski gegründet und beschäftigt mehr als 90 Mitarbeiter. Erfahren Sie mehr über das Unternehmen und die einzelnen Module auf [www.gastronovi.com](http://www.gastronovi.com).

#### Pressestelle

Christian Müller

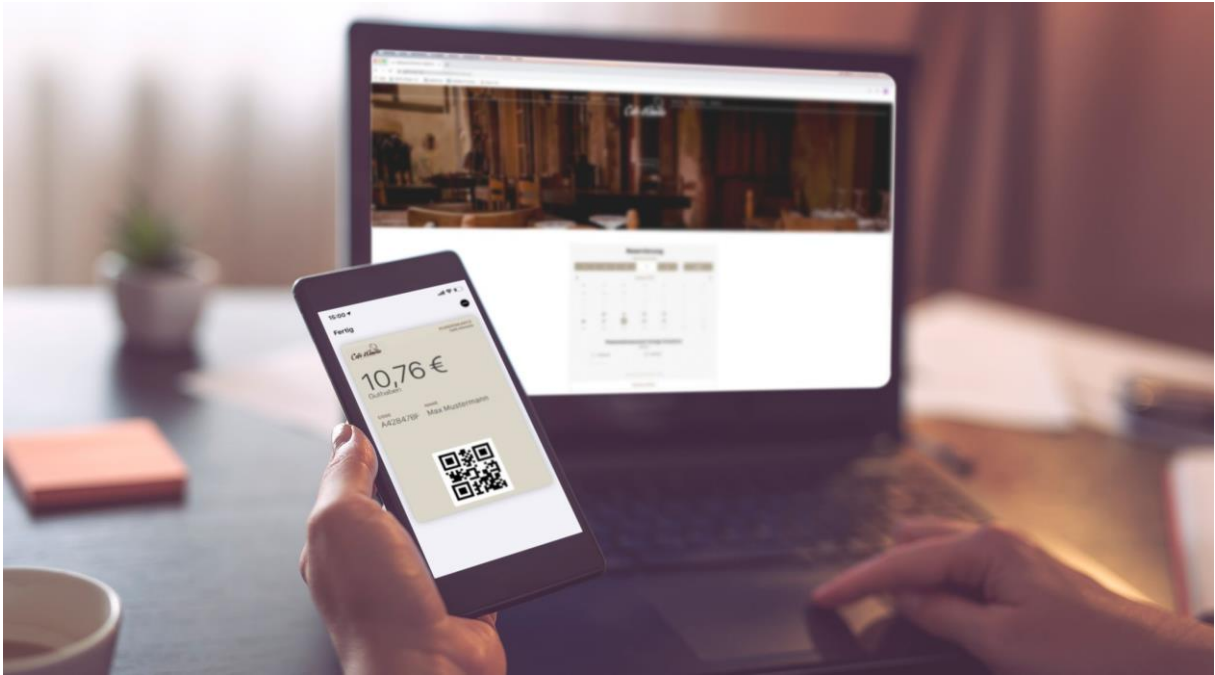
LOTTMANN Communications

T: +49 (0) 211 498 488 12

E-Mail: [cm@lottmann-communications.de](mailto:cm@lottmann-communications.de)



Gastro-Experte gastronovi zeigt, wie Gastronomen und Hoteliers das Potenzial ihrer Marketing-Aktivitäten optimal ausschöpfen können. © gastronovi GmbH

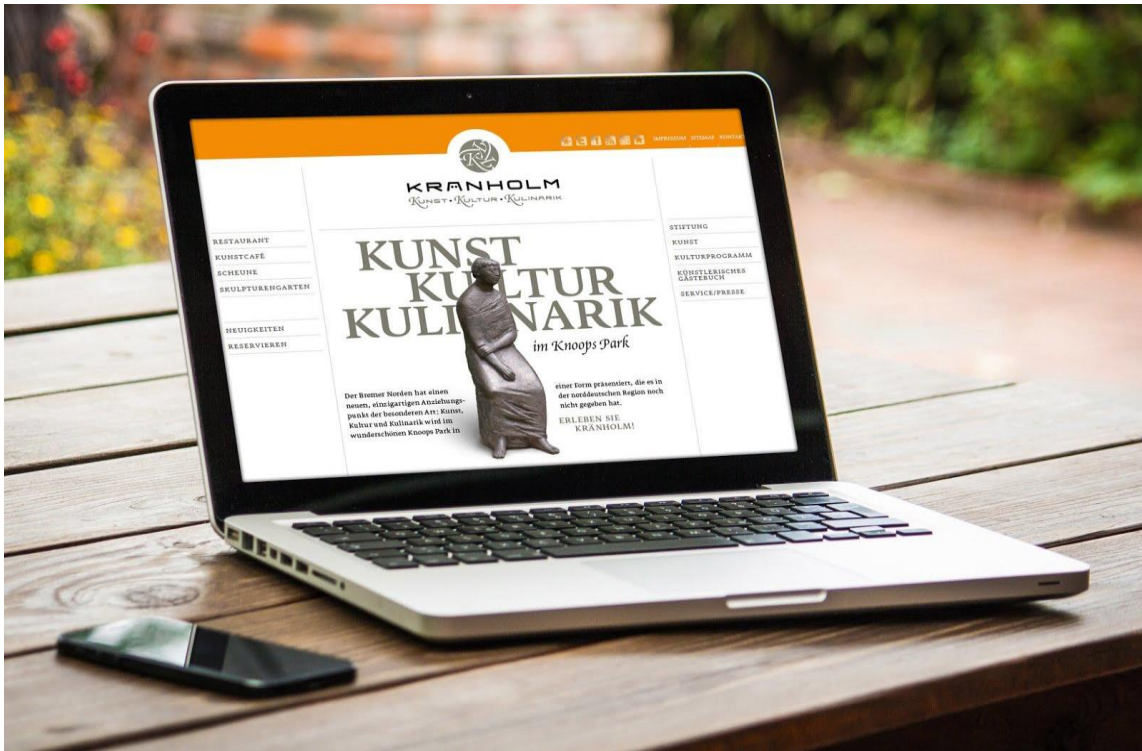


© gastronovi GmbH

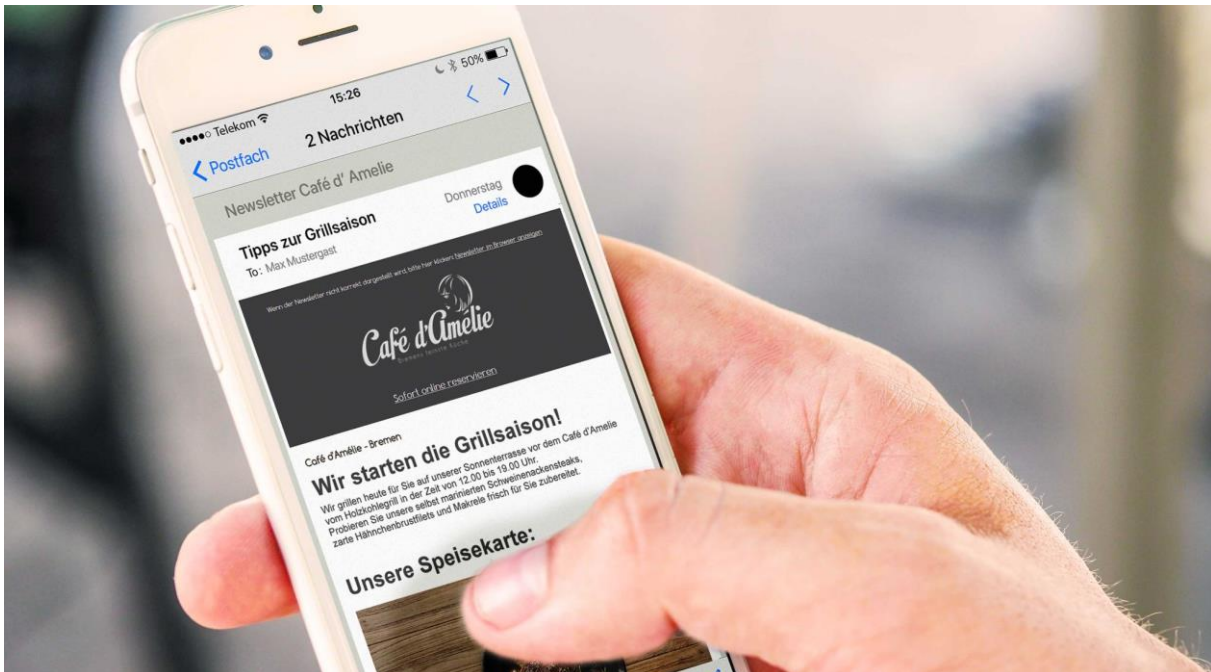


© gastronovi GmbH





© gastronovi GmbH



© gastronovi GmbH