Präsenzübungen

Marketing

#### 2.2. Kundenbewertungen und Marketing

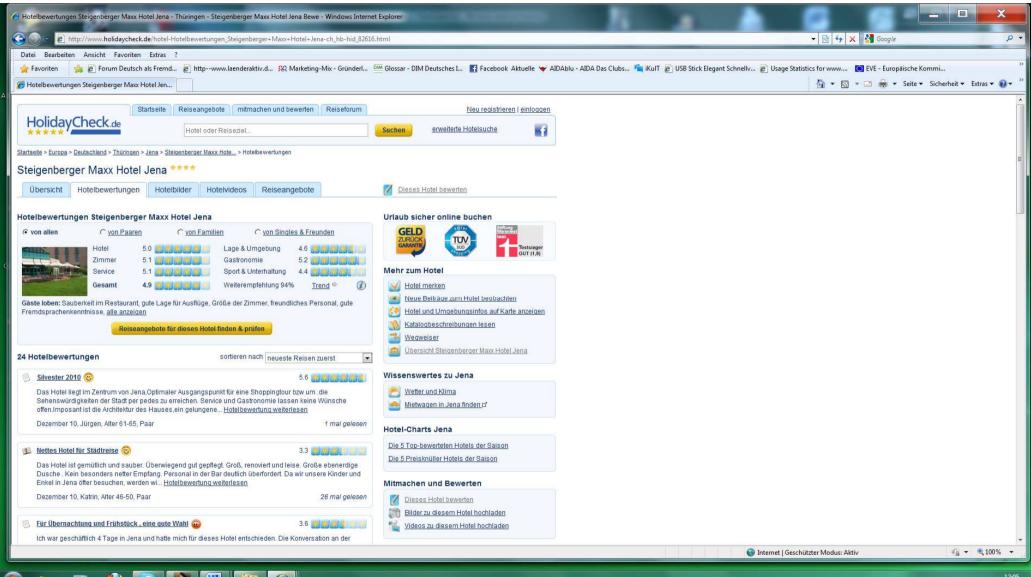
#### a) Leseverstehen

#### Lesen Sie zunächst den Text

Inzwischen ist das eine gängige Praxis: Bevor sie etwas kaufen oder buchen informieren sich viele Verbraucher im Internet. Die Palette reicht vom Fotoapparat bis zur Schiffsreise oder zum Hotel, ja sogar zum Alten- und Pflegeheim. Angesagt sind hier sogenannte Portale, Foren und Blogs, in denen man also nachlesen kann, welche Erfahrungen andere Verbraucher gemacht haben. Diese Produktbewertungen beeinflussen inzwischen in allen Branchen immer stärker die Kaufentscheidungen, obwohl die meisten Nutzer wissen, dass ein Teil dieser Bewertungen auch Schleichwerbung ist. Manche Unternehmen manipulieren eben auch Bewertungen mehr oder weniger gekonnt. Wer dabei ertappt wird, hat indessen ein großes Problem, denn die Internetgemeinde reagiert inzwischen ziemlich gekonnt und scharf auf eine solche Art des viralen Marketings.

Da diese Form der Bewertung boomt und der Einfluss der Verbraucher auf die Kaufentscheidung anderer enorm zugenommen hat, muss das Marketing darauf reagieren. Und es sollte die richtigen Schlussfolgerungen aus den geäußerten Meinungen ziehen, auch wenn die kritischen Bemerkungen häufiger sind als die positiven. Warum das so ist? Nun, das, was gut war, wird gern hingenommen, aber wenn ein Fernseher zu kompliziert zu bedienen ist oder in einem Restaurant nur "Schleuderservice" praktiziert wurde, ist der Ärger groß, und es steigt das Mitteilungsbedürfnis. Im Internet hat man ein Ventil für seinen Verdruss gefunden.

Clevere Unternehmen nutzen solche Meinungsforen als Marketinginstrument, sofern sie dort gute Noten bekommen. Und sie bauen dergestalt vor, dass sie selbst bereits vor Ort oder im Internet Meinungen abfragen. Dies ist in Hotels die gängige Praxis, wie das unten angeführte Beispiel zeigt.



## Inhalt der im Internet gewünschten Bewertung:

Zustand des Hotels; Sauberkeit der einzelnen Bereiche; Familienfreundlichkeit; Behindertenfreundlichkeit; Lage und Umgebung; Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe; Verkehrsanbindungen und Ausflugsmöglichkeiten; Restaurants und Bars in der Nähe; Sonstige Freizeitmöglichkeiten; Service; Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft; Fremdsprachenkenntnisse des Personals; Rezeption, Check-In, Check-Out; Kompetenz (Umgang mit Reklamationen); Gastronomie; Vielfalt der Speisen und Getränke; Geschmack & Qualität der Speisen & Getränke; Atmosphäre & Einrichtung; Sauberkeit im Restaurant und am Tisch; Sport, Unterhaltung und Pool; Freizeitangebot (z.B. Sauna, Tennis, Animation, etc.); Zustand und Qualität des Pools; Zimmer; Sauberkeit & Wäschewechsel; Größe des Zimmers; Ausstattung des Zimmers (TV, Balkon, Safe, etc.); Größe des Badezimmers

Schreiben Sie ein kurzes und aussagekräftiges Fazit.

Bitte schreiben Sie noch mindestens 160 Zeichen

Titel Ihrer Bewertung

Bitte wählen Sie einen möglichst aussagekräftigen Titel. Ein guter Titel sorgt dafür, dass mehr Besucher Ihre Bewertung lesen.

0 von 50 Zeichen

Beschreiben Sie z.B.: **Hoteleigenschaften:** (z.B. Art und Größe der Anlage, Zimmeranzahl, Zustand); Sauberkeit; eingeschlossene Leistungen (z.B. Frühstück, Halbpension); Gästestruktur (z.B. Nationalitäten, Altersdurchschnitt); **Lage und Umgebung:** Entfernung zum Strand / nächsten Ort /Flughafen/Einkaufs- oder Unterhaltungsmöglichkeiten in der Nähe; Ausflugsmöglichkeiten; **Service:** Freundlichkeit des Personals; Fremdsprachenkenntnisse; Zimmerreinigung; zusätzliche Serviceleistungen (z.B. Wäscherei, Arzt oder Kinderbetreuung); Umgang mit Beschwerden; **Gastronomie:** Anzahl der Restaurants / Bars; Qualität und Quantität der Speisen und Getränke; Sauberkeit und Hygiene im Restaurant; Küchenstil (z.B. landestypisch, deutsch); Atmosphäre, Trinkgelder, Preise, etc. **Sport, Unterhaltung und Pool:** Freizeitangebote (z.B. Sport, Animation, Kinderclub, Disco, Einkaufsmöglichkeiten, Internetzugang); Strand und Pool (z.B. Wasser- und Strandqualität, Sauberkeit, Liegestühle, Sonnenschutz, Schirme, Duschen); **Zimmer:** Größe; Ausstattung (z.B. Möblierung, Badezimmer, Klimaanlage, TV, Balkon, Terrasse, Minibar, Kaffeemaschine, Safe, Telefon); Zustand (z.B. Sauberkeit, Alter); **Tipps:** Wie steht es um Handy-Erreichbarkeit, Telefonkosten, allgemeines Preis- / Leistungsverhältnis, beste Reisezeit, saisonale Wetterverhältnisse? Was gibt es sonst zu beachten?

■Persönliche Erfahrung

"Mir hat das Essen nicht geschmeckt" statt "Das Essen ist schlecht."

■Eigenen Text schreiben

Keine Texte aus anderen Quellen kopieren oder benutzen.

■Kritik und Lob sachlich üben

Je detaillierter und mit Begründung, desto besser.

■Guter Schreibstil

Vollständige Sätze und richtige Grammatik verwenden.

■Keine Eigenwerbung

"Bewertungen" von Eigentümern, Betreibern, Mitarbeitern oder Beauftragten eines Hotels sind streng untersagt.

- ■Keine Übernachtung = keine Bewertung; ohne Übernachtung ist eine umfassende Bewertung nicht möglich.
- ■Keine Beleidigungen oder Verleumdungen

Unsachliche und persönliche Angriffe gegenüber Personen sind unzulässig.

■Nicht nur in GROSSBUCHSTABEN schreiben

Sätze in Großbuchstaben sind schlecht lesbar.

### Inhalt der im Hotel selbst verteilten Befragungslisten

diesem Hotel?	ren Sie im letzten Jah camal; einem a lotel? camal			mal;	
Wie alt sind Sie	e? Jahre				
Was war der Z ☐ Geschäftlich	weck Ihrer Reise?	Urlaub/Geschö	fflich Tagung	Sonstige	25
	unserem Award Work			Award World Elite	Neir
Ihre Zimmernum	nmer		Ihr Anreisedatu	ım	
Sie uns Ihren No	Sie gerne über aktuell amen und Ihre Adress Ooten iederzeit ohne	se nennen oder u	ns Ihre Visitenkarte	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No		se nennen oder u	ns Ihre Visitenkarte	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne	se nennen oder u Angabe von Grü	ns Ihre Visitenkarte	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne	se nennen oder u Angabe von Grü	ns Ihre Visitenkarte	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne	se nennen oder u Angabe von Grüi	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name: Straße:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne Herr	se nennen oder u Angabe von Grüi	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name: Straße: PLZ/Ort: Land:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne Herr	se nennen oder u Angabe von Grün	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name: Straße: PLZ/Ort: Land:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne Herr	se nennen oder u Angabe von Grün	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name: Straße: PLZ/Ort: Land:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne Herr	se nennen oder u Angabe von Grün	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	
Sie uns Ihren No Nutzung dieser I Anrede: Name: Straße: PLZ/Ort: Land:	amen und Ihre Adress Daten jederzeit ohne Herr	se nennen oder u Angabe von Grün	ns Ihre Visitenkarte nden widerspreche	hinterlassen. Sie k	



Sehr gut	Aufenthalt in unsere	Teils/teils	Weniger g					Sehr zufrieden	Zufrieden	Teils/teils	Weniger zufrieden	Gar nicht zufrieden
Steigenberger Ho	Eher wahrscheinlich	h Teils/teils	Eher unwa	hrscheinlich	n Seł	nr unwahrse		Zimmer  Gesamteindruck Zimmer/Bad  Sauberkeit Zimmer/Bad  Bett/Schlafkomfort  Ausstattung des Zimmers				
Sehr stark  Haben Sie sich w	Eher stark  vährend Ihres Aufentl	halts in unserem Hot	Eher wenig					Bar Atmosphäre ∕Ambiente Bar Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter				
Wenn dieses Hot	el ausgebucht gewe n Frage gekommen?	sen wäre, welches o		el wäre			en	Frühstück  Angebotsvielfalt und Präsentation der Speisen  Qualität/Geschmack der Speisen/Getränke  Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter  □				
Jetzt möchten wir	es genau wissen:		n zufrieden	Zufrieden	eils/teils	Weniger zufrieden	Sar nicht zufrieden	Restaurant Atmosphäre/Ambiente Restaurant Angebotsvielfalt und Präsentation der Speisen Qualität/Geschmack der Speisen/Getränke Freundlichkeit und Kompetenz der Mitarbeiter				
Informationsange Informationsgehalt	nd Sie mit Ihrem Aufa bot zu Ihrer Hotelwa der Internet-Seiten /Aufmachung der Dru	ıhl		luz 🔲 🗎	iei	×	8	Wellness/SPA Atmosphäre/Ambiente SPA Sauberkeit SPA Ausstattung SPA Kompetenz der Mitarbeiter SPA				
	<b>on</b> ente Empfangsbereich Kompetenz der Mitar							Gab es Anlass zu einer Beschwerde während Ihres Aufenthalts?  □ Nein □				
Preis-/Leistungsve Übernachtung/Zin Nebenkosten (z.B.	nmer							Wie zufrieden waren Sie mit unserer Reaktion/Problemlösung?  ☐ Sehr zufrieden ☐ Zufrieden ☐ Teils/teils ☐ Weniger zufri	eden	□G	ðar nicht zuf	frieden

MJ 080 F

Gleichzeitig nutzen viele Hotels auch die gegebenen prognostischen Gelegenheiten, wie man sieht:

### M A X X H O T E L

# Wann dürfen wir Ihre nächste Reservierung buchen? When may we book your next stay in our hotel?

# Bitte reservieren Sie für mich/ uns nach Verfügbarkeit zu folgenden Daten: Please reserve for me/ us the following dates:

Anreise/ Arriva	1:	Abreise/ Departure:
Einzelzimmer/	Single room	
Doppelzimmer	Double room	
Suite/ Suite		
damit Sie	Sich Ihre Reser nd in your reservation	Reservierung an unserer Rezeption ab, vierung persönlich bestätigen lassen. Danke. on to our reception so that you have your reservation ly confirmed by us. Thank you.
Name/ Surname	e:	
Vorname/ First	name:	
Firma/ Compar	ny:	
Fax. Nr./Fax.	No.:	
e- Mail/ e- Mai	1:	
<b>Ja, ich/ wir mö</b> Yes, I/ we woul	chte/ n wenn mögli d like to stay in the	ich wieder im selben Zimmer wohnensame room again.
Datum/ date		Unterschrift/ signature
		•
		gstraße 59 · 07747 Jena · Germany efax: +49 3641 300-888 · maxx-jena@steigenberger.de · www.maxx-jena.steigenberger.de
*  **  STEIGENBERGER HOTEL GROUP	Vorsitzender des Aufsichtsrate UstIDNr.: DE 114 216 731	:: 5316 385 · BLZ: 820 700 00 · BIC: DEUTDE8E · IBAN: DE44 8207 0000 0531 6385 00

#### b) Recherchieren

Suchen Sie im Internet (etwa mit dem Stichwort "Gästebefragungen"), aber auch in Ihnen bekannten Hotels ähnliche Marketingdokumente.

c) Bewerten

**Beantworten Sie folgende Fragen:** 

- Sind derlei Maßnahmen sinnvoll?
- Sind sie seriös?
- Fühlen sich die Gäste dadurch eher ernst genommen als belästigt?
- Ist der oben erwähnte Internetfragebogen umfangreich genug oder ist er zu umfangreich?
- Was würden Sie ergänzen, was weglassen?
- Was halten Sie von Anweisungen wie den oben gegebenen:
- ■Persönliche Erfahrung

"Mir hat das Essen nicht geschmeckt" statt "Das Essen ist schlecht."

■Eigenen Text schreiben

Keine Texte aus anderen Quellen kopieren oder benutzen.

■Kritik und Lob sachlich üben

Je detaillierter und mit Begründung, desto besser.

■Guter Schreibstil

Vollständige Sätze und richtige Grammatik verwenden.

■Keine Eigenwerbung

"Bewertungen" von Eigentümern, Betreibern, Mitarbeitern oder Beauftragten eines Hotels sind streng untersagt

- ■Keine Übernachtung = keine Bewertung; Ohne Übernachtung ist eine umfassende Bewertung nicht möglich.
- ■Keine Beleidigungen oder Verleumdungen

Unsachliche und persönliche Angriffe gegenüber Personen sind unzulässig.

■Nicht nur in GROSSBUCHSTABEN schreiben

Sätze in Großbuchstaben sind schlecht lesbar.

#### d) Erörtern

Schreiben Sie auf der Basis der oben dargestellten Dokumente, Ihrer Recherchen und Ihrer eigenen Meinung dazu eine kurze Erörterung. Stellen Sie diese dann in Ihrer Gruppe zur Diskussion.