

# Die Multichannel Sales Kampagne

in der österreichischen Hotellerie

## Die wichtigsten FAQs rund um die Kampagne

### Was ist das Besondere an einer HORECA Kampagne?

- ✓ Die klare Ausrichtung auf Neukundengewinnung durch die intelligente Verknüpfung von wirksamen Digitalmarketing und professionellem Telemarketing.

### Welche Leistungen beinhaltet die Kampagne?

- ✓ Die Leistungen einer Kampagne umfassen Digitalmarketing und Telemarketing Aktivitäten. In welchem Ausmaß diese stattfinden, entscheiden Sie selbst. Nähere Infos dazu finden Sie auf unserem Infoflyer „Daten für Werber“.

### Wie lange dauert die Kampagne?

- ✓ Die Kampagne dauert insgesamt 4 Monate plus 1,5 Monate Vorbereitungszeit.

### Welche Adressen umfasst die HORECA Datenbank?

- ✓ Die HORECA Datenbank umfasst aktuell 2.000 hochwertige Häuser, die modern und dynamisch agieren und für Innovationen offen sind. Diese wurden aus einem Pool von 6.000 Adressen selektiert.

### Ist es möglich die Adressen auf Gebiet oder Hotelgröße einschränken?

- ✓ Selbstverständlich können wir jegliche Einschränkungen vornehmen. Gerne nehmen wir auch Selektionen nach Postleitzahl, Anzahl der Betten oder Sterne vor. Die Mindestzahl für eine Selektion beträgt 500 Häuser.

### Wie gestalten Sie das Wording für das Telefonmarketing?

- ✓ Das Wording wird mit Ihnen genau abgestimmt. Nach einem Vorschlag unsererseits erhalten wir Ihre Korrekturen und bauen das Wording dementsprechend ein. Ein Telefonleitfaden wird erstellt.

### Wie wird die Qualität der Telefonie gewährleistet?

- ✓ Vor Beginn der Kampagne haben Sie die Möglichkeit, unserem gesamten Team Ihr Unternehmen zu präsentieren.
- ✓ Innerhalb des ersten Monats der Kampagne analysieren wir die Gespräche täglich und schärfen das Wording nach. Gerne unterstützen Sie uns auch durch Ihren persönlichen Besuch, um den Gesprächen beizuwohnen und unsere Mitarbeiter zu coachen.

### **Wie werden die Leads gewertet?**

- ✓ Die Wertung der Leads wird mit Ihnen vorab individuell vereinbart und ist von Werbepartner zu Werbepartner verschiedenlich.
- ✓ Prinzipiell wird unterschieden zwischen „Interesse Unterlagen“ und „Interesse Kontakt erwünscht“. Auf Basis dessen können Sie mit der professionellen Neukundenbearbeitung unmittelbar beginnen.

### **Wie und wann werden die Leads übermittelt?**

- ✓ Jeweils am Ende einer Arbeitswoche erhalten Sie sämtliche Leads in PDF-Form und eine Gesamtstatistik der Kampagne. So können Sie zeitnah die Leads kontaktieren und haben den Gesamtfortschritt der Kampagne immer im Blick.

### **Wann wird der Newsletter an die Prospects verschickt?**

- ✓ Der Newsletter wird im dritten Monat versendet. Dieser beinhaltet alle Angebote unserer Werbepartner werbewirksam aufbereitet. Die Ergebnisse der Newsletter-Kampagne werden umfassend ausgewertet und wir übermitteln Ihnen die Erfolgsstatistik.

### **Haben wir die Möglichkeit, unseren Werbeauftritt auf [www.horeca-store.at](http://www.horeca-store.at) während der Kampagne zu verändern?**

- ✓ Sie haben monatlich die Möglichkeit, neue Inhalte zu posten. Ferner freuen wir uns über Interviews Ihrer besten Kunden und innovative Lösungen.

### **Erhalten Werbepartner nach Abschluss der Kampagne die gesamte Datenbank?**

- ✓ Werbepartner, die das Impact-Paket buchen, erhalten die gesamte Datenbank nach der Kampagne übermittelt.

### **Wird der Erfolg der Kampagne garantiert?**

- ✓ Wir sind davon überzeugt, dass Sie mit der Horeca-Store Multichannel Sales Kampagne Erfolg haben. Freilich können wir keine schriftliche Garantie abgeben, da wir die Qualität Ihrer Nacharbeit nicht kennen. Was wir Ihnen jedoch garantieren, ist das positive Feedback unserer Kunden, Referenzen, Erfolgsstatistiken erfolgter Kampagnen und die Einhaltung unserer strengen Qualitätskriterien, um den Erfolg zu gewährleisten.

### **Welche Pakete sind besonders empfehlenswert?**

- ✓ Je nachdem, ob Ihr Fokus auf dem Bereich Digitalmarketing oder Telemarketing liegt. Bei der Buchung einer integrierten Kampagne profitieren Sie neben der hohen Durchschlagskraft auch von Preisvorteilen. Aus unserer langjährigen Erfahrung führt die Verknüpfung von Digitalmarketing- und Telemarketing-Instrumenten zu außergewöhnlichen Ergebnissen. Zudem sparen Sie 80 % des herkömmlichen Budgets zur Neukundengewinnung und haben den Benefit einer lückenlosen Marketingkampagne.