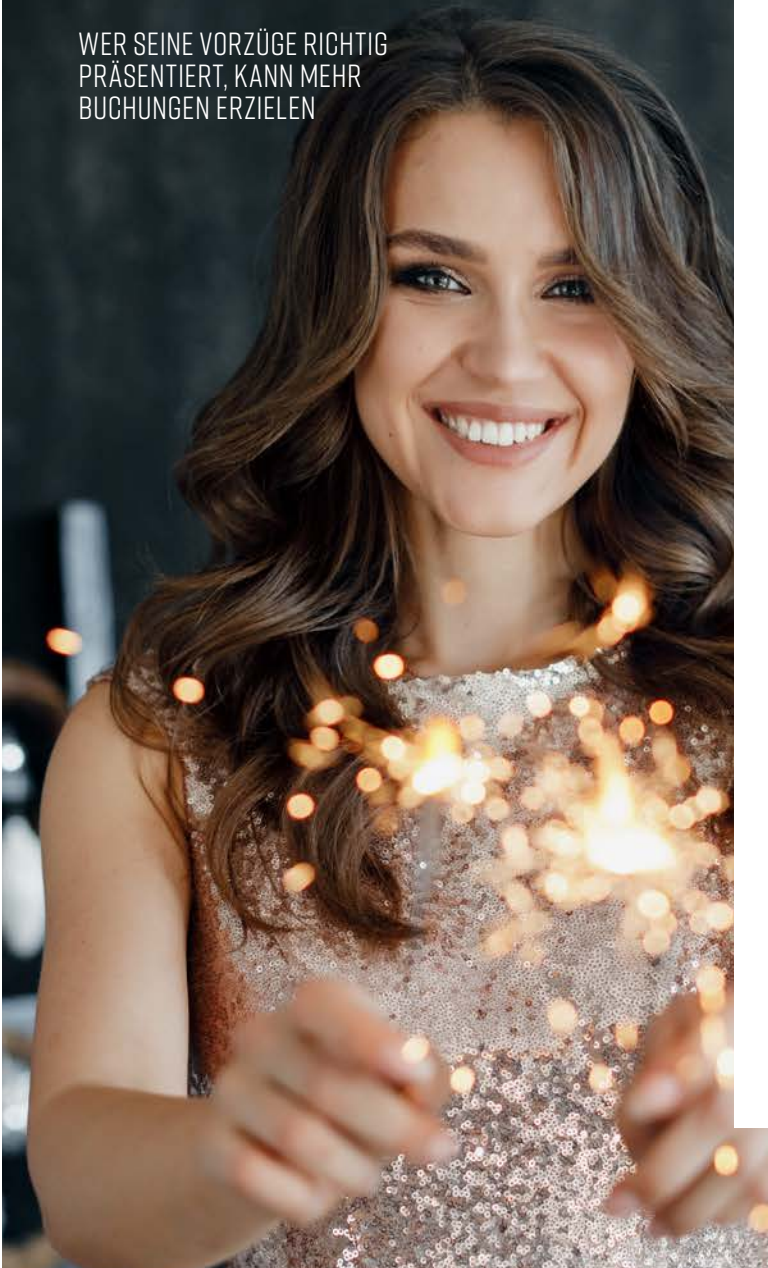




Im rechten Licht

WER SEINE VORZÜGE RICHTIG PRÄSENTIERT, KANN MEHR BUCHUNGEN ERZIELEN



Es ist ja so wie im richtigen Leben: Wenn ich ausgehen möchte, zu einem Interview eingeladen werde oder ein aufregendes Date habe, dann lege ich Wert auf mein Äußeres, wähle meine Kleidung danach aus, was meine Vorzüge hervorhebt, um ... eben ... einen guten ersten Eindruck zu machen.

Einen sehr guten, ja hoffentlich einen so besonderen ersten Eindruck, dass das Gegenüber nicht nein sagen kann. Für die Hotellerie und Gastronomie bedeutet das, die besonderen Merkmale des Betriebes, das, was ihn von anderen unterscheidet, hervorzuheben und mit schönen Bildern darzustellen. In einer Zeit, in der Aufmerksamkeit ein sehr hohes Gut geworden ist, weil der Mensch jederzeit mit Informationen übersorgt werden kann, müssen Betreiber um die Gunst des Gastes buhlen und das gelingt nur mit Bildern, die

1. Aufmerksamkeit erzeugen
2. Interesse wecken
3. Verlangen generieren
4. zum Handeln auffordern.

Es sind dann die Fantasien, die durch Bilder und Texte angeregt werden sollten und dem Betrachter vermitteln: Wenn du das isst/ trinkst/ buchst/ kaufst, dann geht's dir richtig gut. Und du kannst deiner Umgebung davon erzählen, mündlich oder sozial medial.

Es ist eben so wie im richtigen Leben: Wir Betrachter spüren bewusst oder unbewusst, ob sich ein Betrieb Mühe gibt, ob er Zeit, Geld und Gedanken in den Perspektivwechsel investiert und damit seine Außendarstellung ständig im Blick hat. Dafür belohnen wir ihn – ich schwör's. 🍷

Autorin: Anke von Skerst