



Unsere Beratung – Stärkung Ihrer Position!

Private Hotelbetriebe sehen sich verstärkt im Wettbewerb mit den großen Konzernen und Ihrer Markenmacht.

Der entscheidende Vorteil der internationalen Hotelketten ist, neben Ihrer hohen Marktpräsenz, die im Betrieb vorhandene Manpower und das Know-how in Form von gut ausgebildeten Mitarbeitern

Seit 2008 beraten wir erfolgreich Betriebe im **Gastgewerbe** und der **Touristik** in den Bereichen **Marketing, Verkauf, Revenue Management** und der **Unternehmensführung** und setzen dabei unsere über 25-jährige Erfahrung ein.

Die **Beratung** von JAC unterstützt Sie und Ihren Betrieb effizient und nachhaltig bei der Erreichung Ihrer Unternehmensziele und verbessert damit Ihre Position deutlich.

Um Ihren Betrieb nach dem Grundsatz „Hilfe zur Selbsthilfe“ zu fördern und Ihre Position zu stärken, bietet Jan Arndt Consulting gezielt Beratungsleistungen in folgenden Hauptbereichen an:

- * **Revitalisierung & Positionierung**
- * **Revenue-/ Erlösmanagement, Preisstrategien**
- * **Turn-Around-Beratung / Sanierung**
- * **Sales & Marketing**
- * **Umsetzungsberatung / Coaching**
- * **Unternehmensführung**
- * **Qualitätsmanagement**

Auszug aus dem Beratungsangebot:

*** Revitalisierung und Positionierung**

Ziel ist es, Ihren Betrieb nachhaltig wirtschaftlich zu festigen und mit einer klaren Strategie agil am Markt zu positionieren.

Hierzu erstellen wir eine **360° Performance Analyse** als umfassende Bestandsaufnahme Ihrer momentanen Aufstellung am Markt und durchleuchten die wesentlichen Bereiche, welche auf das Marketing und die Erlösentwicklung Ihres Hotels Einfluss ausüben.

Beratungsleistungen:

Analyse von

- **Stärken / Schwächen Ihres Hauses**
- **Marktsituation**
- **Wettbewerb**
- **Angebot und Preisen**
- **Performance Buchungssysteme**
- **Geschäftssegmenten**
- **Auftritt (Prospekte, Internet, Werbung)**
- **Verkaufsaktivitäten**
- **BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)**
- **Kostenstruktur**
- **Qualität und Kundenzufriedenheit**
- **Erstellung einer neuen, flexiblen Preisstrategie**
- **Vorstellung der Strategie und Umsetzungsplanung**
- **Schulung der Mitarbeiter vor Ort (1 Tag)**
„Seminar Revenue Management und Einführung der Preisstrategie“
- **Unterstützung bei der Erstellung eines Saisonkalenders / Jahresplans**
- **Umsetzungshilfe bei der Eingabe in die Buchungssysteme**

Nach Abschluss der Analyse erhalten Sie einen umfassenden schriftlichen Bericht über Ihre Ist Situation mit der Dokumentation Ihrer momentanen Stärken- / Schwächen und einen nach Prioritäten abgestuften **Aktionsplan**, mit konkreten Vorschlägen für erforderliche Maßnahmen und deren Umsetzung. Die Unterlagen werden Ihnen bei einem Beratungsgespräch in aller Ausführlichkeit vorgestellt und mit Ihnen besprochen.

Die Investition für die 360° Performance Analyse liegt zwischen 8 und 12 Beratertagen, abhängig von der Betriebsgröße, Standort und weiteren Faktoren.

Nach Absprache unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung der Maßnahmen, Schritt für Schritt und schulen Ihre Mitarbeiter auf neue Strategien.

Turn-Around-Beratung / Sanierung

Den Weg aus der Krise zu finden ist wohl eine der schwierigsten und herausforderndsten Managementaufgaben in einem Betrieb. Die wirtschaftliche Stabilität wieder zu erlangen und den Turn-Around zu schaffen, das gelingt vielen Betrieben nicht ohne fremde Hilfe. Der wichtige, neutrale Blick von außen ist hier oft entscheidend und bringt die wesentlichen Erkenntnisse.

Hier hilft Ihnen JAC mit seinen Partnern, Ihren Betrieb wieder auf Kurs zu bringen und nachhaltig wirtschaftlich zu stabilisieren.

Die Beratung von Betrieben in der Krise kann übrigens unter Umständen, bei Erfüllung gewisser Voraussetzungen, durch die KfW bezuschusst werden.

*** Revenue- / Erlösmanagement Konzepte, Preisstrategien**

Eine schlüssige und am Markt vertretbare Preisstrategie ist das A und O für die erfolgreiche Positionierung Ihres Hotelbetriebes.

Diese muss transparent und für Ihre Kunden als auch Ihre Mitarbeiter nachvollziehbar sein und Ihnen die notwendige Flexibilität geben, um auf die Marktentwicklungen optimal reagieren zu können.

Ohne die Umsetzung eines dazugehörigen Revenue/Yield Management Konzeptes (Ertrag- oder Erlösmanagement Konzept) geht keine Preisstrategie wirklich optimal auf. Ihre Mitarbeiter müssen lernen, mit welchen Maßnahmen sie aktiv die Positionierung Ihres Hotels am Markt beeinflussen und damit die Erlösgenerierung Ihres Hauses steuern können.

Jan Arndt Consulting entwickelt die für Ihren Betrieb passende Preisstrategie und vermittelt diese, über das dazugehörige Revenue Management Konzept, an Ihre Mitarbeiter.

Beratungsleistungen

- **Analyse der Ist Situation (Preise, Markt, Wettbewerb)**
- **Erstellung einer neuen, flexiblen Preisstrategie**
- **Vorstellung der Strategie und Umsetzungsplanung**
- **Schulung der Mitarbeiter vor Ort (1 Tag)**
„Seminar Revenue Management und Einführung der Preisstrategie“
- **Unterstützung bei der Erstellung eines Saisonkalenders / Jahresplans**
- **Umsetzungshilfe bei der Eingabe in die Buchungssysteme**

Die Investition für die Erstellung einer neuen, flexiblen Preisstrategie inklusive Seminar für die Mitarbeiter vor Ort und Umsetzungshilfe liegt zwischen 6 und 9 Beratertagen, abhängig von der Betriebsart und -größe. Erfahrungsgemäß amortisiert sich diese Investition schon innerhalb der ersten Monate, bei konsequenter Umsetzung der eigens für Ihren Betrieb erstellten Strategie. Die Beratung ist im Durchschnitt nach ca. 4-6 Wochen abgeschlossen.

*** Entwicklung von Sales & Marketing Strategien**

Auch mit kleinem Budget und ohne eine eigene Verkaufs- und Marketingabteilung im Haus können kleine und mittelständige Hotelbetriebe durchaus etwas im Bereich Verkauf und Marketing bewegen.

Wichtig ist die Konzeption einer eigenen Strategie und die Erstellung eines jährlichen Aktionsplans, mit festgeschriebenen Maßnahmen und Aktivitäten.

Jan Arndt Consulting bespricht mit Ihnen Ihre momentane Situation und entwickelt gemeinsam mit Ihnen die Strategie und einen Jahresaktionsplan für Ihren Betrieb.

Beratungsleistungen

- **Analysegespräch und Definition Ihrer Angebote und Zielgruppen**
- **Konzeption einer Grundstrategie**
- **Gemeinsame Erarbeitung eines Jahresaktionsplans für Ihren Betrieb**

Hier liegt Ihre Investition zwischen 3 und 4 Beratertagen

*** Umsetzungsberatung / Coaching**

Die kontinuierliche Umsetzungskontrolle, die während der Beratung festgelegten Maßnahmen, fällt vielen Betrieben aus eigener Kraft oft schwer.

Aufgrund von Zeitmangel werden wichtige Maßnahmen verschoben oder nur schleppend umgesetzt, wodurch wiederum der Gesamterfolg gefährdet wird.

Hier bietet Jan Arndt Consulting die Begleitung Ihres Betriebes bei der Umsetzung an.

Durch regelmäßige Besuche und Gespräche, beziehungsweise Meetings und Trainings, wird die Zielerreichung und die Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen kontrolliert und unterstützt und gegebenenfalls werden weitere Maßnahmen, falls zur Erreichung der gesetzten Ziele erforderlich, empfohlen.

Die notwendige Investition hierfür wird für Sie, je nach Aufwand und Dauer des gewünschten Coachings, in einem Kostenvoranschlag dargestellt und individuell, auf der Basis von Arbeitstagen oder über eine vereinbarte Pauschale, berechnet.

* **Qualitätsmanagement**

Lassen Sie Ihren Betrieb neutral und kompetent durch Mystery Checks auf die Einhaltung Ihres Qualitätsanspruches überprüfen.

Jan Arndt Consulting arbeitet hier ausschließlich mit renommierten Leistungsträgern der Hotelbranche, mit dementsprechendem Fachwissen zusammen und liefert Ihnen detaillierte und fundierte Prüfberichte mit einer klaren, nachvollziehbaren Dokumentation in Wort und Bild.

Mystery Checks spiegeln den momentanen Zustand der qualitativen Leistung Ihres Betriebes wider und geben Ihnen Aufschluss darüber, wo sozusagen "der Hase im Pfeffer liegt". Letztendlich sind sie aber nur eine Momentaufnahme Ihres Betriebes und gerade im Bereich Dienstleistung, oft von der jeweiligen Tagesform Ihrer Mitarbeiter abhängig.

Nur die Entwicklung eines eigenen Qualitätsbewusstseins bei Ihren Mitarbeitern kann letztlich der Garant für eine kontinuierlich gute Dienstleistung sein.

Jan Arndt Consulting prüft Ihren Betrieb hier neutral, zeigt Ihnen Stärken und Schwachstellen auf und gibt Ihnen die geeigneten internen Messinstrumente in die Hand, um die Entwicklung der Qualität zukünftig selbst zu steuern.

Beratungsleistungen

- **Mystery Checks**
- **Erarbeitung eines Qualitätsmanagement-Konzeptes**
- **Entwicklung von Gästebefragungen und Auswertungen**

Ihre jeweilige Investition ist hier abhängig vom gewünschten Umfang der Beratungsleistung. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, zugeschnitten auf Ihren Betrieb.

Weitere Beratungsleistungen:

*** Unternehmensauftritt & Webmarketing**

Ob im Internet oder in Ihren Prospektmaterialien - ein ansprechender Auftritt und die Zielgruppenorientierte Gestaltung Ihrer Angebote sind die wichtigsten Eckpfeiler bei der erfolgreichen Vermarktung Ihres Hotels. Frei nach dem Motto „Der Wurm muss dem Fisch schmecken“.

Die Inhalte und das Erscheinungsbild sollten authentisch und wie aus einem Guss wirken und Ihr Hotel bestmöglich präsentieren. Ziel ist es, Ihre Kundenzielgruppen über die jeweiligen Vertriebswege positiv und direkt anzusprechen und steigende Umsätze zu generieren.

Hier analysiert Jan Arndt Consulting Ihre momentane Performance und den Aufbau Ihrer Angebote und entwickelt gemeinsam mit Partneragenturen für Sie einen komplett neuen Auftritt und Angebotsportfolio, ausgerichtet an den Bedürfnissen Ihrer Kundenzielgruppen.

*** Konzeption von Strategien im Konferenzbereich**

Genau wie im Logisbereich ist auch im Konferenzsektor die Entwicklung und Vermarktung einer schlüssigen, flexiblen Preisstrategie mit sinnvollen Pauschalen von großer Bedeutung. Schließlich haben die Veranstaltungsangebote auch einen großen Einfluss auf die Zimmerbelegung Ihres Hotels.

Hier spielt, abgesehen von den Preisen und Pauschalen, auch die richtige Präsentation und ein für den Kunden erkennbares Qualitätsbewusstsein beziehungsweise Qualitätsmanagement eine entscheidende Rolle.

*** Erstellung & Einführung von Markenauftritten – Branding**

Für die Einführung eines neuen Markennamens kann es verschiedene Gründe geben.

Möglicherweise waren Sie bisher Mitglied einer Kooperation oder Hotelgruppe und möchten Ihren Betrieb oder Ihre Betriebe nun auf eigene Beine stellen?

Oder Sie möchten mit einem komplett neuen Hotelprodukt weiter expandieren? Oder Sie wollen Ihrem bestehenden Betrieb ein Facelifting und ein dazugehörendes neues Image geben?

Wichtig ist, dass Ihr „Vorhaben“ von Anfang an ein klares Konzept hat, welches konsequent umgesetzt wird.

Jan Arndt Consulting berät Sie bei der Konzeption, Namensfindung, Logogestaltung, Prospektentwicklung, der Gestaltung des Webauftritts und letztendlich bei der erfolgreichen Markteinführung Ihres neuen Produktes.

* **Standortmarketing für Städte & Regionen**

Durch die langjährige berufliche Erfahrung in der engen Zusammenarbeit mit den verschiedenen Vermarktungsorganen wie Fremdenverkehrsämtern, Regionalen Tourismusorganisationen, Stadtmarketing Gesellschaften, etc. erhielt Jan Arndt einen tiefen Einblick in deren Strukturen und Vermarktungskonzepte und erarbeitete für und mit diesen Organisationen gemeinschaftliche Konzepte und Aktionen.

Dieses Know-how bietet Jan Arndt Consulting nun Kommunen und regionalen Tourismusorganisationen als Berater an. Schwerpunkt sind hier die Felder

- **Standortmarketing**
- **Zielgruppendefinition**
- **Planung und Durchführung von Messeauftritten**
- **Konzeption und Gestaltung von Webauftritten**
- **Entwicklung von touristischen Pauschalangeboten zum Vertrieb über das Worldwide Web, Reiseveranstalter, Wholesaler und Direktvermarkter .**

* **Schulungen & Trainings**

Folgende Schulungen & Trainings werden, aufbauend auf die Einführung einer neuen Preisstrategie, von Jan Arndt Consulting angeboten

- **Einführung einer neuen Preisstrategie**
- **Revenue- / Yield Management – Umsatzgenerierende und unterstützende Maßnahmen**
- **Aktiver Kategorienverkauf – mit Telefonschulung**

Diese Schulungen und Trainings dauern jeweils zwischen 6 und 8 Stunden

Weitere Schulungen wie zum Beispiel Serviceschulungen bietet JAC in Zusammenarbeit mit Partnern an.

* **Standortanalysen**

Sie planen einen Hotelneubau oder die Übernahme eines bestehenden Betriebes und möchten zuvor analysieren lassen, ob der Standort genügend Potential für den Betrieb eines Hotels bietet? Jan Arndt Consulting erstellt hier eine Analyse des jeweiligen Makro- und Mikrostandortes, des Wettbewerbs und des möglichen Potentials und stellt das Resultat in einem ausführlichen Bericht für Sie zusammen.

Partnerunternehmen

Gemeinsam mit Partnern bietet Jan Arndt Consulting auch Lösungen in weiteren Bereichen an.

Eine aktuelle Auflistung dieser Partnerunternehmen und ihrem Angebot finden Sie auf der Webpräsenz von JAC unter dem Navigationspunkt „Partner“.

Sie haben weitere Fragen?

Sehr gerne stehe ich Ihnen für ein telefonisches oder persönliches Gespräch zur Verfügung.



Jan Arndt Consulting
Hotellerie & Touristik
Unsere Beratung – Stärkung Ihrer Position!

Tulpenstraße 24
D – 70180 Stuttgart

Telefon Büro: +49 (0) 711 943 69 79
Telefon Mobil: +49 (0) 172 745 17 35
e-Mail: ja@jan-arndt-consulting.de
Internet: www.jan-arndt-consulting.de

Mitglied im

BIG
Die Berater im Gastgewerbe

erfahren. unabhängig. fair