



BRANDENBURG

Unsere Gäste in Brandenburg:

Die eventorientierten Smartshopper



tourismusmarke-brandenburg.de



Wir wissen, was wir wollen: möglichst viel in möglichst kurzer Zeit erleben. Und wir wollen wissen, dass wir dabei was geboten kriegen für unser Geld: Das Indiekonzert in der Scheune, Lightshows in der Großstadt, Sport in der Natur oder was auch immer grade angesagt ist. Wichtig ist auch, dass wir das Event teilen können – und möglichst viele Likes kriegen für das, was wir lieben.



Wir sind durchschnittlich 40 Jahre alt und reisen allein, zu zweit, zu dritt, zu viert – je nachdem, wer grade spontan Zeit für nen Trip hat: manchmal mit Teenie-Kids, manchmal mit Oma und Opa. Mit mittlerer Bildung und kleinem Budget kommen wir aus Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg oder Bayern.



Das wichtigste, was wir vor der Reise wissen müssen, ist: dass wir einen guten Deal machen. Das finden wir meistens online raus – oder Freunde und Family haben einen guten Tipp für uns. Dann buchen wir, wo wir das beste Angebot bekommen: meistens beim Portal oder der Unterkunft selbst.



Oft übernachten wir bei Freunden, aber wenn ihr ne coole Location kennt... Wir bleiben meistens über's Wochenende – am liebsten da, wo wir für ein kleines Budget großes Kino erleben: bei Kultur- und Sport-Events, die wir gern mit nem Städteurlaub verbinden. Oder wir werden selber sportlich beim Klettern, Radfahren oder Surfen.



In Brandenburg sind bei uns Huckleberrys Floßcamping, Stand-Up-Paddling auf den Potsdamer Seen und der Weihnachtsmarkt auf Schloss und Gut Liebenberg angesagt.

Lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen

Weitere Anregungen, um das perfekte Angebot für genau Ihre Zielgruppe zu gestalten, bekommen Sie mit den umseitigen Checklisten. Und sprechen Sie uns gerne auch persönlich an:

tourismusmarke-brandenburg.de

Wenn Sie hier ziehen, können Sie uns mal kennenlernen!

Lieblings-Urlaub für Lieblings-Gäste

Ein erfolgreicher Gastgeber spezialisiert sich auf eine oder einige wenige Zielgruppen: Denn wenn Ihre Gäste im Voraus genau wissen, worauf sie sich freuen können und Sie ihre Erwartungen erfüllen, sind alle glücklich. Die Gäste, weil sie einen wunderbaren Urlaub haben, und Sie, weil diese Gäste wiederkommen und Sie weiterempfehlen werden. Eine Win-Win-Situation! Enttäuscht sind Gäste nur, wenn sie sich vorher getäuscht haben: weil sie etwas anderes hinter einem undeutlichen Angebot erwartet haben.

Haben Sie also den Mut, klar zu sagen, für was und für wen Sie stehen! Der Grundsatz „Tiefe statt Breite“ macht ein beliebiges Angebot zum Lieblings-Angebot.

... mit dem Lieblings-Gastgeber

Heißen Sie jeden Gast als Lieblings-Gast willkommen, indem Sie den Aufenthalt perfekt gestalten. Dazu gehört selbstverständliches wie Freundlichkeit, persönliche Erreichbarkeit und eine unkomplizierte Buchung. In besonderer Erinnerung bleiben Sie aber mit kleinen Aufmerksamkeiten und Angeboten, die Sie einzigartig machen und die Erwartungen Ihrer Gäste noch übertreffen. Gäste die strahlen, weil Sie glänzen.

Welche großartigen Kleinigkeiten das sein könnten, wissen Sie sofort, wenn Sie sich in die Rolle eines Gastes versetzen. Lassen Sie sich dabei gern von den folgenden Punkten inspirieren und ergänzen Sie Ihre eigenen:



Preis und Leistung

- Achten Sie auf ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und machen deutlich, welche Leistungen im Angebot genau enthalten sind.
- In nachfrageschwächeren Zeiten bietet sich eine Preisdifferenzierung mit Sonderangeboten an.
- Ihre Gäste wollen die Zeit bei Ihnen und in der Region optimal ausnutzen und freuen sich über einen ausgearbeiteten Plan für den Wochenendtrip.

-
-



Vergleich und Buchung

- Vermarkten Sie Ihr Angebot über Buchungsportale, denn hier suchen Ihre Gäste – unter anderem nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.
- Bieten Sie auch Eintrittskarten für ein Festival vor Ort oder eine ungewöhnliche lokale Veranstaltung gleich mit zur Buchung an.
- Schlagen Sie auch Arrangements und zubuchbare Extras vor: Wenn das Angebot stimmt, wird auch spontan mehr gebucht.

-
-



Erlebnis und Abwechslung

- Bieten Sie in Kooperation Sonderkonditionen für E-Bike- oder Kanu-Vermieter und erzählen davon online und vor Ort.
- Organisieren oder vermitteln Sie altersgemäße Sportangebote.
- Halten Sie sich und Ihre Gäste zu aktuellen Veranstaltungen und spontanen Städtetrips auf dem laufenden – zum Beispiel mit der kostenlosen „Mein Brandenburg“-Software auf Tablets im Eingangsbereich.

-
-



Anerkennung und Entfaltung

- Achten Sie bei der Ansprache auf die richtige Tonart: Ihre Gäste wollen sich als besondere Menschen fühlen, die etwas besonderes erleben.
- Dabei ist ihnen persönliche Entfaltung wichtig: Schaffen Sie mit Ihrem Angebot den Raum dafür.
- Betonen Sie den Erlebnischarakter Ihres Angebots: Ihre Gäste wollen ihre knappe Freizeit optimal nutzen.
- Seien Sie aktiv, wo Ihre Gäste es sind: in den sozialen Netzwerken – und motivieren Sie sie, dort den Urlaub bei Ihnen zu teilen.

-
-



Konsum und Trends

- Verfolgen Sie aktuelle Trends und integrieren alles, was passt, in Ihr Angebot.
- Befragen Sie auch Ihre Gäste zu Trends und persönlichen Vorlieben.
- Ihre Gäste haben ein großes Markenbewusstsein: Zeigen Sie ruhig, von wem Sie Ihre Lampen, Seifen oder Bademäntel beziehen.

-
-

Das lieben die eventorientierten Smartshopper beispielsweise an Brandenburg:

Mit Huckleberrys auf dem Wasser campen

Übernachten Sie mit Freunden oder der Familie doch mal auf einem Huckleberrys Floß und erleben gemeinsam campen mal anders. Für dieses ganz große Urlaubsabenteuer braucht es nur ganz wenig: Mit den führerscheinfreien Flößen können Sie unbeschwert in Ihren Campingausflug auf dem Wasser starten. Tagsüber laden Expeditionen durch die Wasserlandschaften immer wieder zu ausgiebigem Badespaß ein, abends lockt dann ein kühler Drink an Deck beim Grillen – inklusive unvergesslicher Sonnenuntergänge. Brandenburg ahoi!

Mit kolula SUP im Stehen paddeln

Lernen Sie ganz entspannt und individuell das Abenteuer Stand-Up-Paddling auf den schönsten Seen Brandenburgs rund um Potsdam kennen: Dazu suchen Sie sich ganz einfach online eine Vermietstation in der Nähe aus, mieten Ihr Stand Up Paddle Board zur Wunschzeit, öffnen das Schließfach vor Ort mit dem Handy und paddeln ohne Wartezeit los. Alle angebotenen Boards sind für Anfänger und Fortgeschrittene geeignet – und mit einer Sicherheitsleine für das Fußgelenk und einem wasserfesten Beutel für Handy und Kleingeld ausgestattet. Wasser marsch!

Mit Schlosskulisse auf Weihnachten einstimmen

Wenn der Duft von gebrannten Mandeln, Mutzen und Glühwein in der Luft liegt und ganz Brandenburg im Schein der Lichterketten schimmert, ist es Zeit für den ersten Weihnachtsmarktbesuch! So findet auch in der historischen Kulisse von Schloss und Gut Liebenberg der traditionelle Weihnachtsmarkt statt, den tausende Besucher jedes Jahr nutzen, um sich drinnen und draußen mit gewohnten und ungewöhnlichen Köstlichkeiten wie Straußenwurst auf den Advent und auf das Weihnachtsfest einzustimmen und dabei nach kunsthandwerklichen Besonderheiten zu stöbern: frohe Adventszeit!

Jetzt haben Sie eine gute Vorstellung von den eventorientierten Smartshoppers — Zeit, dass Sie sich ihnen vorstellen! Aber werfen Sie doch vorher noch einen Blick auf die anderen Zielgruppen: Die genussorientierten Natururlauber, geselligen Familien, qualitätsbewussten Entschleuniger und intellektuellen Kulturliebhaber. Und entscheiden dann sorgfältig, mit welchen Gästen Sie am besten zusammenpassen.

Mehr Anregungen, Unterstützung und wertvolle Kontakte bekommen Sie von der

tourismusmarke-brandenburg.de
und dem
tourismusnetzwerk-brandenburg.de

Herausgeber:
TMB Tourismus-Marketing Brandenburg GmbH
Babelsberger Straße 26 | 14473 Potsdam
Tel.: 0331/29873-0 | Fax.: 0331/29873-73
reiseland-brandenburg.de

Mit freundlicher Unterstützung des
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit
und Energie

