

## 8 Gründe, warum Ihr Unternehmen eine App haben sollte!

### 1) Kundenbindung

Ziel einer Marketingstrategie kann sein, das Kundensegment zu erweitern und/oder den Umsatz zu steigern. Machen Sie den ersten Schritt vor Ihrer Konkurrenz und sind ihr einen Schritt voraus und integrieren in Ihre Strategie auch das mobile Marketing. Die App ist ganz einfach zu bedienen und kann an vielen Stellen direkt auch mit Ihrer Website verlinkt werden (Bilder, Speisekarte oder Menüplattform) um den Pflegeaufwand zu minimieren.

👉 **Gäste identifizieren sich gerne mit Innovativem!**

### 2) Mund zu Mund Werbung

Präsentieren Sie Ihren guten Gästen Ihre App mit dem direkten „Draht“ zu Ihnen. Machen Sie jeden Gast zum VIP in Ihrem Haus. Lassen Sie Ihre App von Ihren Gästen an andere Gäste weiterempfehlen. Veranstalten Sie Wettbewerbe und erstellen spielend Hausinformationen in der App und lassen so den Gast noch näher am Puls Ihres Unternehmens teilnehmen.

👉 **Gäste beweisen anderen gerne, dass Sie in Ihrem Haus ein VIP sind!**

### 3) Minimale monatliche Belastung

Mit Kosten für weniger als einen Espresso Doppio pro Tag (ca. 2,59 Euro pro Tag) erhalten Sie eine einzigartige Werbepattform. Sie sind immer in der Westentasche dabei, der Gast erinnert sich bereits beim Blick aufs Handy an Ihr Unternehmen (Ihr iPhone-Icon) und nimmt Sie überall mit, wo er gerade ist!

👉 **Gäste sind froh sich für Sie entschieden zu haben!**

### 4) Bilder sagen mehr als Worte

Präsentieren Sie Aufnahmen Ihres Betriebes im integrierten Fotoalbum, oder posten Bilder die Ihre Gäste erstellt haben. Veranstalten Sie ein Event oder eine Party, so können Sie spielend, einfach Bilder in Ihre App integrieren. Gäste präsentieren sich sehr gerne vor der Kamera und freuen sich, gesehen zu werden, eröffnen Sie sich auf diesem Weg noch mehr Empfehlungen von Gästen an Gäste.

👉 **Gäste sehen sich gerne auf öffentlichen Bildern und empfehlen dies selber gerne weiter!**

### 5) Den Gast ins Geschehen miteinbeziehen

Spielerisch kann der Gast selber Erlebtes oder Schönes fotografieren und automatisch von seinem iPhone oder Android-Smartphone Ihnen zumailen, so entsteht eine ganz andere Beziehung und Sie können anschließend die Gastaufnahmen auf der nächsten Mittagsmenükarte veröffentlichen oder an eine Pinnwand posten

▶ **Gäste stellen sich gerne in den Mittelpunkt!**

### 6) Push Text

Versenden Sie Kurzmeldungen direkt an Ihre App-Besitzer (man könnte auch sagen Fans) und teilen Ihnen mit, dass Sie soeben frischen Spargeln erhalten haben und diesen heute Abend speziell anrichten würden...oder was auch immer Sie Ihren Gästen kurz mitteilen möchten, es ist ein fantastischer, direkter „Draht“ zu Ihrem Gast.

▶ **Gäste lieben Empfehlungen!**

### 7) Zimmer und Tisch reservieren

Integrierte Schnittstellen ermöglichen via Reservierungsformular oder z.B. Tischreservation via Bookatable- / Livebookings-Schnittstelle einen Tisch via App zu reservieren. So kann der Gast 24/7, gerade wie er Lust hat, eine Reservation auslösen. Packen Sie die Gunst am Schopf und ebnen dem Gast den Weg zu Ihnen auf elegante Weise!

▶ **Gäste lieben es bequem!**

### 8) Coupon-Aktionen

Spielerisch Kunden binden durch Couponing. Nach dem zweiten bis dritten Besuch erhält der Gast z. B. einen Espresso gratis. Als GPS Check In oder QR Check In.

▶ **Gäste lieben das Erlebnis!**

**Apps stellen bisherige Werbemechanismen gehörig auf den Kopf.**

**Werben Sie anders als Andere für sich!**