

24
KAMPANIE MUST HAVE
NA 2019 I 2020 R. //

Analiza pozyskiwania ruchu na stronach hoteli pokazuje, że nawet ponad 60% pochodzi z kanałów płatnych. Dla obiektów, które jeszcze nie prowadzą aktywnych działań reklamowych lub które robią to dorywczo, oznacza to ogromny, niewykorzystany potencjał rynkowy. Dowiedz się, od których kampanii warto rozpocząć działania i które specjalści e-marketingu uważają za must have na 2019 i 2020 r.



Spis treści //

WIADOMOŚCI Z BRANŻY //

- 04 Wiadomości z branży

TEMAT NUMERU //

- 08 Marketing internetowy hoteli i obiektów konferencyjnych 2019/2020

HOTEL MARKETING //

- 16 Procedury sprzedażowe pod ścisłą kontrolą
- 20 Zastrzeżenie znaku na przykładzie Hotelu Unitral
- 24 Kampanie must have na 2019 i 2020 r.

TECHNOLOGIE W HOTELARSTWIE //

- 26 7 minut, czyli sieć Wi-Fi w hotelu
- 30 Optymalizacja kosztów w hotelu. Wyzwanie, które się optaca

HOTELOWY KNOW-HOW //

- 32 Standard USALI (cz. I): Zaczynij od poprawnej ewidencji
- 36 Muzyka do hotelu. Co z ZAIKS?
- 40 W hotelu bardzo ważna jest kawa serwowana podczas śniadań
- 42 A co Twój hotel może zrobić dla Ziemi? (cz. I)
- 46 Ekologicznie, czyli czysto, zdrowo i ekonomicznie
- 48 Chemia hotelowa – lepsze środki uniwersalne czy wyspecjalizowane?

SPA & WELLNESS //

- 52 W jaki sposób dorównać sprzedaży europejskich SPA?
- 54 Wybór jest tylko jeden

PORADNIK INWESTORA //

- 56 Pokój idealny na HMC
- 58 Jak wybrać wykonawcę do hotelu?
- 60 Tekstyliia hotelowe – jak wybrać najlepsze?

KATALOG FIRM //

- 64 Katalog firm

