

10.02.2016: T&P: Hotels - Focus auf Generation 50plus

„Die lohnendste Hotelkundschaft“ / Sanitärkomfort: entscheidend für Auslastung und Gästebindung / Relativ kurze Renovierungszyklen / Thielenhaus & Partner empfiehlt stärkere Marktbearbeitung durch Markenhersteller / Unterstützung des Fachhandwerks durch intelligentes Koop-Marketing



In dieser über 100 Jahre alten Bergischen Villa entwickelt und realisiert Thielenhaus & Partner internationale Marketing- und Kommunikations-Strategien. Foto: T&P

Die Hotelbranche bleibt auf Wachstumskurs. Besonders hohe Zuwächse können die Häuser verzeichnen, die sich auf die Wünsche und Bedürfnisse von Menschen über 50 Jahren spezialisiert haben. Einer Prognos-Trendstudie zufolge bilden diese Gäste „in naher Zukunft die lohnendste Hotelkundschaft“.

Auf diese Zusammenhänge weist jetzt die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner (T&P) hin. Die Erfahrung zeige, dass die Generation 50plus besonders stark auf die Badqualität und das Wellness-Angebot in Hotels achte. Daher verkörpere dieses Segment für die SHK-Profis einen Wachstumsmarkt mit oft unterschätztem Potenzial. T&P-Geschäftsführer Dietrich W. Thielenhaus: „Die sanitäre Ausstattungsqualität zählt für Hotels zu den wichtigsten Kriterien für Auslastung und Gästebindung. Wachstumsorientierte Betriebe setzen daher verstärkt auf hochwertiges Badambiente, das auch älteren Nutzern maximalen Komfort bietet. Das gilt ebenso für die Spa-Landschaften, die zu einem wichtigen Wettbewerbsmerkmal geworden sind. Auch wegen der in Hotels relativ kurzen Renovierungszyklen eröffnet sich hier der SHK-Branche ein außerordentlich interessantes Tätigkeitsfeld.“

Es sei kein Zufall, dass sich bundesweit immer mehr SHK-Fachhandwerksbetriebe auf diesen Zukunftsmarkt spezialisieren. Da hier die kompetente Komplettleistung von individueller Beratung und barrierefreier Planung über die Installation (meist bei laufendem Betrieb) bis zum Service gefragt sei, könnten fachfremde Anbieter nicht mithalten. Außerdem gebe es häufig Folgeaufträge im Heizungssektor. Als erstaunlich bezeichnet Dietrich W. Thielenhaus die Tatsache, dass der anspruchsvolle Hotelmarkt von vielen sanitären Marken-Herstellern nicht offensiver und professioneller bearbeitet werde. Gerade hier gebe es gute Chancen für intelligente Koop-Marketing-Konzepte, die das lokale Handwerk bei Akquisition, Realisierung und Kundenbindung wirksam unterstützen.

Thielenhaus & Partner entwickelt und realisiert als Full-Service-Agentur komplette Strategien und Aktionsprogramme in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kommunikation und Produktinnovation. Die Unternehmensberatungsgesellschaft ist seit vielen Jahren auch international für namhafte Hersteller und Dienstleister tätig.

Telefon: 0202 - 97010-0



THIELENHAUS & PARTNER

Agentur für Marketing GMBH
Dönberger Straße 92