



**29. MAI 2019**

## **„Social-Media-Marketing ist harte Arbeit“**

### **Hoteliers und Gastronomen holten sich am HOGAST-Powertag Expertentipps**

Das „Who is who“ der österreichischen Hotellerie und Gastronomie versammelte sich am 28. Mai 2019 im Design Center Linz. Rund 350 Teilnehmer folgten der Einladung der Einkaufsgenossenschaft HOGAST zum 20. HOGAST-Powertag. Der Grund für den großen Andrang: Social-Media-Experte Lucas Hoffmann erklärte den Teilnehmern, wie sie über Facebook & Co. mit Menschen in Verbindung treten und aus „Fans“ Gäste machen können.

Der Starreferent, der zahlreiche Unternehmen von Kleinbetrieben bis zu internationalen Konzernen berät, überzeugte mit praktischen Ratschlägen, persönlichen Anekdoten und viel Humor. Er konfrontierte die anwesenden Hoteliers und Gastronomen aber auch mit unangenehmen Wahrheiten: „Social-Media-Marketing ist harte Arbeit. Es dauert zwei Minuten, ein Unternehmensprofil zu erstellen. Aber es dauert Jahre, eine Kunden-Community zu entwickeln.“

#### **Aussicht statt Zimmer**

Hoffmanns Grundsatz: Emotionen statt Informationen. „Es geht nicht um das Zimmer, sondern um die Aussicht aus dem Zimmer. Es geht nicht um das Essen am Teller, sondern um das Erlebnis rundherum. Und es geht zunächst nicht darum, dass Menschen Plätze in meinem Restaurant reservieren, sondern dass ich die Lust wecke, essen zu gehen.“

Dahinter steckt ein großer strategischer Aufwand. Welche Interessen haben bestehende und potenzielle Gäste? Auf welchen Plattformen sind sie aktiv unterwegs? Und wie kann man mit Ihnen in eine Beziehung treten? All das müssen Social-Media-Verantwortliche erfragen, um in den sozialen Medien erfolgreiches Marketing betreiben zu können.

#### **Content muss begeistern**

Dazu kommt die Kommunikation mit den Nutzern. Und nicht zuletzt muss der Content stimmen. „Warum soll jemand einem Hotel oder Gastronomiebetrieb folgen? Die Antwort ist ein konkreter Mehrwert – ein abwechslungsreicher Mix aus Features, Angeboten, Infos über Aktivitäten in der Region oder auch Rezepttipps. Mehrwert verkauft mehr als jede Werbung.“

„Der Content muss in Erinnerung bleiben“, rief Lucas Hoffmann den HOGAST-Mitgliedern zu. Social-Media-Inhalte seien nicht dafür da, Menschen zu Handlungen außerhalb der Plattformen zu bewegen. „Wenn Postings interessant sind, sehen sich die Leute deine Website ohnehin an.“

#### **Kein Erfolg ohne soziale Medien**

HOGAST-Vorständin Barbara Schenk war der Fortbildungstag mit Lucas Hoffmann ein besonderes Anliegen. „Die sozialen Medien sind ein Thema, an dem Tourismusbetriebe nicht mehr vorbeikommen, wenn sie erfolgreich sein wollen. Wobei Erfolg eben nicht Fans und Follower bedeutet, sondern Kunden.“ Dr. Werner Bader von der Firma HAGLEITNER, die den Powertag zum wiederholten Mal als Hauptsponsor unterstützte, sagte: „Uns ist es wichtig, dass die Besucher Inputs für ihr tägliches Geschäft mitnehmen. Das ist auch diesmal gelungen.“



HOGAST Einkaufsgenossenschaft f.d.  
Hotel- u. Gastgewerbe regGenmbH  
Sonystraße 4, A-5081 Anif

T: +43 (0)6246 8963 0  
F: +43 (0)6246 8963 990  
office@hogast.at  
[www.hogast.at](http://www.hogast.at)

IBAN: AT623500000000046920  
BIC: RVSAAT2S, UID-Nr.: ATU34003805  
DVR: 005118, FN 69493x  
Landesgericht Salzburg

## Bildlegende

Veröffentlichung bei Nennung des Rechteinhabers honorarfrei.



Social-Media-Profi Lucas Hoffmann begeisterte rund 350 Teilnehmer beim HOGAST-Powertag im Design Center Linz.

Bild: HOGAST/Franz Neumayr

## Video zum HOGAST-Powertag:

<https://www.youtube.com/watch?v=0ngNA48M5HQ>

## Die HOGAST im Detail

Die HOGAST ist mit rund 3.000 Mitgliedsbetrieben und einem Umsatz von 932,2 Millionen Euro die Einkaufsorganisation für Hotellerie und Gastronomie in Österreich. Den süddeutschen Raum betreut das Tochterunternehmen mit Sitz in München. Teil der HOGAST-Gruppe sind außerdem die HOTEL GASTRO POOL speziell für kleinere und mittelständische Hotels und Gastronomiebetriebe sowie die HANDOVER für Einrichtungen im Pflegebereich. Mitgliedsbetriebe profitieren von besten Konditionen im Einkauf und optimierte Prozesse. Dafür bündelt die HOGAST das Einkaufsvolumen in allen wichtigen Bereichen – von F&B über Non-Food-Güter bis hin zu Energie und Versicherungen. Zentrales Element der Dienstleistungen ist die lieferantenübergreifende Online-Bestellplattform EasyGoing. Darüber hinaus bietet die HOGAST wertvolle Beratung und Services zu einzelnen Themen wie Bauprojekten, Energieeffizienz, Personal und Vermarktung.

## Auskünfte

Mag. (FH) Dietmar Winkler, MAS  
Bereichsleiter Marketing/Kommunikation  
T: +43 (0)6246 8963 501  
E: dietmar.winkler@hogast.at