

E-BOOK

Sichere dir deinen phänomenalen Vorsprung

ALS HOTELIER / GASTRONOM m/w/d



simple Insider-Tipps, die
sich bewährt haben

Genesys

Hi, wir sind Bernd & Stefan



Phänomenal!

Du möchtest dir mit weniger Aufwand und mehr Effektivität deinen Vorsprung in deiner Branche sichern und mehr Freiheit und Freiraum erlangen für Hobbies, Freunde & Familie?

Hi, wir sind Bernd & Stefan, innovative Hotel- und Gastro-Experten mit 20+ Jahren Erfahrung.

Wir unterstützen dich dabei, einen profitablen Betrieb zukunftsorientiert zu führen, um mehr Stabilität und Sicherheit zu erlangen für eine herausragende Lebensqualität.

Nutzt du schon die ganze Power für deinen persönlichen Vorsprung?

Buchen deine Gäste bei dir wegen deiner einzigartigen Angebote? Fühlen sie sich beim Lesen deiner Website von dir abgeholt? Machst du mehr Umsatz mit weniger Aufwand, weil dein Team geschickt verkauft?

Oder versteckst du dich hinter deinem Frust und wartest einfach mal ab, ob und wie die Zeiten besser werden?

Wir schenken dir 3 simple aber wirkungsvolle Insider-Tipps mit denen du wirklich Freude hast, interessierte, kauffreudige Gäste für dich zu gewinnen für einen höheren Umsatz - und die dir zugleich nachhaltig größeren Freiraum in dein Leben bringen.

Denn so war es bei uns ...

Interview mit Stefan & Bernd: Unser Leben als Hoteliers - wie alles begann...

Frage: Wie sah euer Alltag als Hoteliers damals aus?

Stefan: Bevor ich mir externe Unterstützung geholt habe, war ich fast rund um die Uhr im Betrieb. Meinen Sohn habe ich nur am Rand mit aufwachsen sehen. Das hat mich sehr belastet. Ich kann nur froh sein, dass meine Frau so verständnisvoll war und mich damals nicht verlassen hat.

Bernd: Ich war schon früh in leitenden Positionen, das hat man von Ehrgeiz, Zielstrebigkeit und natürlich zeitlicher Einsatz. Letzteres führte schnell dazu, dass der Betrieb stets an erster Stelle stand, und erst dann vielleicht Zeit für die Familie und Hobbies übrigblieb - häufig aber auch nicht. Das herausfordernde an der Hotelbranche sind die langen Öffnungszeiten - und als Chef meint man, man müsste stets im operativen Geschäft mit an der Front stehen.

Frage: Was hat euch während eurer Zeit in der Hotellerie / Gastronomie am meisten gestresst?

Stefan: Oh, da gab es einige Dinge. Zunächst einmal der irrsinnige Gedanke immer vor Ort sein zu müssen, wie Bernd schon erwähnt hat. Ich war auch der Meinung, dass es nicht richtig gut läuft, wenn ich nicht persönlich im Haus war. Dann hat es mich sehr gestresst nicht zu wissen, ob die Umsätze im Monat oder im Jahr ausreichen, um alle Kosten decken zu können und ob auch etwas Gehalt für mich übrig bleibt. Und natürlich, ob alle Mitarbeiter wie geplant zum Dienst erscheinen.

Bernd: Wenn Dinge nicht so laufen, wie man sich das vorgestellt hat - da musste ich in meinem Berufsleben eben lernen, vernünftig zu kommunizieren. Denn durch mangelnde Kommunikation entstehen in einem Betrieb die meisten Probleme. Dazu passt eins meiner Lieblingszitate: "Gedacht heißt nicht immer gesagt, gesagt heißt nicht immer richtig gehört, gehört heißt nicht immer richtig verstanden, verstanden heißt nicht immer einverstanden, einverstanden heißt nicht immer angewendet, angewendet heißt noch lange nicht beibehalten."

Frage: Was hielt euch manchmal nachts wach?

Stefan: Die Gedanken an den nächsten Tag, die nächste Veranstaltung und damit verbunden mögliche unerledigte Aufgaben, Vorbereitungen oder Einkäufe. Die Angst vor Versagen und unzufriedene Gäste.

Bernd: Heute ist Digitalisierung ein Zauberwort - aber damals in den 90er Jahren haben wir erstmals einen PC mit einer Hotelverwaltungssoftware eingeführt, bis dahin wurde noch manuell verwaltet mit Bleistift und Faltplänen sowie NCR-Buchungsmaschine. In den Wochen der Computer-Einführung habe ich kaum geschlafen - und meine Frau sagte schon - da ruft wieder dein fünftes Kind an - mitten in der Nacht.

Frage: Was habt ihr damals immer vor euch hergeschoben?

Stefan: Unangenehme Aufgaben, Anrufe und sonstige Gespräche - aus Angst vor irgendwelchen Konflikten. Ebenso schob ich wichtige Geschäftsentscheidungen vor mir her, weil sie meistens mit einem Risiko verbunden waren und ich Angst hatte Fehler zu machen.

Bernd: Jeder Mensch hat seine Lieblingstätigkeiten - bekommst du so eine Aufgabe auf den Tisch, legst du sofort los. Bei mir blieben dann andere wichtige Dinge wie Preisrecherche für den Wareneinkauf und Kalkulation der Angebotskarten schnell auf der Strecke.

Frage: Hattet ihr auch manchmal Ängste?

Stefan: Am meisten Angst hatte ich vor dem Verlust meiner Selbständigkeit und der Abhängigkeit von anderen. Aber auch Existenzängste, wenn das Geschäft in den schwächeren Monaten mal nicht so lief.

Bernd: Jetzt im Nachhinein betrachtet - wo ich bereits Enkelkinder habe, bereue ich, dass ich mir in jungen Jahren nicht mehr Zeit für die Familie genommen habe. Aber mit 4 Kindern musste auch ausreichend Geld in die Haushaltskasse kommen, da war meine Sorge schon groß, dass der Betrieb möglicherweise nicht genügend Gewinn abwirft und für mich kein ausreichendes Gehalt übrigbleibt.

Man denkt häufig - und leider erhielt man auch stets einen Beweis dafür - dass die Mitarbeiter während meiner Abwesenheit sich nicht so ehrgeizig für den Gast und den Betrieb einsetzen. Im Nachhinein betrachtet - hätten regelmäßige Schulungen des Teams aber genau das bewirkt.

Und heute?

Unsere praxisnahen Erfahrungen waren der perfekte Lehrmeister für unser heutiges erfolgreiches Unternehmen:

Es entstand unsere bewährte Methode mit der hohen Zielsetzung, immer in den vordersten Reihe mitspielen zu können - egal, in welcher Zeit man steckt.

Mit dem richtigen Mix aus Coaching & Marketing hat man immer einen Vorsprung, um Beruf und Privatleben gut vereinbaren zu können - mit weniger Druck und Sorgen.

Gemeinsam ist mein einfach stärker,

denn ehrlich gesagt, ein Vorsprung hat einfach seine Vorteile. Man gewinnt stetig neue Gäste, egal welcher Wandel gerade ansteht. Das fördert wiederum den Bekanntheitsgrad und steigert demzufolge die Umsätze. Somit verbessert man seine Liquidität und bringt Stabilität in seine Finanzen. Und dadurch fällt ein enormer Druck weg, der tolle Auswirkungen auf sein gesamtes Leben hat.

Tipps & Erfahrungen



“ Wir sollten uns zunächst darüber unterhalten, ob du die besten Voraussetzungen hast, dir stets einen Vorsprung sichern zu können”.

6

Anzeichen, die dafür sprechen:



du bist erschöpft vom Tausch Zeit gegen Geld



deine Umsätze sind ein einziges Auf und Ab



du willst dich zukunftsorientiert aufstellen



du bist bereit, dir einen Namen zu machen und aus der Masse hervorzustechen



du hast bereits experimentiert, aber nicht das Gefühl so richtig vorwärts zu kommen



du wartest dennoch ab, bist *du* bereit bist

Hier die guten Nachrichten:



Dein Verstand sagt dir das nur, weil er es nicht besser weiss.

Gerade weil wir aus deiner Branche kommen und über 1.500 Hoteliers & Gastronomen schon unterstützt haben, wissen wir eines ganz genau:

Du musst nicht warten, dass du irgendwann eines Tages alles gut vereinen kannst ohne ständige Sorge und Zeitmangel, um gleichzeitig aber das Business betreiben zu können, dass du dir ja von Herzen wünschst.

Bernd & Stefan

Jetzt fehlen nur noch die 3 simplen, aber wirkungsvollen Insider-Tipps :-)

Wir sind uns sicher: Die nachfolgenden Inspirationen regen deine Motivation an, mehr aus deinem Betrieb herauszuholen.



Insider-Tipp 1

Aktiver Verkauf im Hotel & Restaurant: Verblüffende Sätze, die mühelos mehr Umsatz machen.



Insider-Tipp 2

Eine Mustervorlage, die fast von selbst verkauft - für sofort mehr Direktbuchungen auf der Website.



Insider-Tipp 3

Trend-Thema der Hotellerie im 21. Jahrhundert: Nachhaltigkeit!
6 Anregungen, die garantiert viel bringen.

UMSATZSTEIGERUNG - SOFORTMASSNAHMEN

Der Erfolgsmotor im Betrieb ist dein Team



"Ein exzellenter Service am Gast ist wie ein wohlkomponiertes Lied – er berührt die Seele und hinterlässt einen bleibenden Eindruck."



Aktiver Verkauf im Hotel & Restaurant:

Mach das Thema Beratung und Verkauf am Gast zu einem Hauptthema

Beispiel Hotel:

Wir gehen von einem kleinen Hotel aus, das 500 Übernachtungen pro Monat hat, von denen 50 %, also 250 Gäste, ihr Abendessen im Restaurant einnehmen.

Du setzt dir also das Ziel, diese Quote auf 60%, also 300 Gäste im Monat zu erhöhen und bietest gezielt Halbpension und Tischreservierungen an. Bei einem Pro-Gast-Umsatz von nur 25,00 € erzielst Du einen Mehrumsatz von 1.250,00 €.

Gleichzeitig nimmst du dir vor, 6% deiner Gäste ein Lunchpaket für 9,00 € zu verkaufen – ein weiterer Umsatz von 270,00 €.

Dein drittes Ziel besteht darin, ein Welcome-Paket (bestehend aus Obst-/Gebäckteller, frische Blumen, kleine Flasche Prosecco) sowie Eigenprodukte und Souvenirs im Umfang von nur 2,50 € pro Gast, also insgesamt 1.250,00 € zu verkaufen.

Deinen 1.000 Restaurantgästen pro Monat verkaufst du originelle Hausprodukte (zum Beispiel Kräuter, Chutney, Dressing) für 430,00 €.

**Insgesamt kann der Beispiel-Betrieb also 3.200 € im Monat bzw. 38.400 €
Zusatzumsatz im Jahr erzielen.**

Dabei erzielt er gut 50 %, also ca. 20.000 € Gewinn.

4 Sätze, die es in sich haben:

1

“Nach Ihrer Anreise können Sie endlich sagen: Jetzt beginnt unser Urlaub. Stossen Sie doch darauf gemeinsam an. Was darf es sein... Prosecco, Aperol Spritz, Champagner, Wein oder einfach ein gutes Bier!?”

2

“Machen Sie einen Ausflug oder haben Sie eine längere Rückreise!? Unsere Lunchpakete sind echt lecker zum Mitnehmen und Geniessen. Eingepackt haben wir ... (Aufzählung) ... Wieviel Pakete hätten Sie gerne?”

3

“Liebe geht durch den Magen - und das fällt mit unserer guten Küche besonders leicht. Gerne wollen wir Sie kulinarisch verführen. Für wann dürfen wir Ihnen einen Tisch reservieren?”

4

Bei Abreise: “Wie wäre es damit ein bisschen Urlaubsgefühl Zuhause beizubehalten, in dem Sie unser leckeres Dressing / Chutney etc. mitnehmen? Oder vielleicht auch eine gute Idee, als Mitbringsel für die Daheimgebliebenen!?”

Beispiel Restaurant:

Als Basis nehmen wir 1.500 Gäste á la carte pro Monat.

Der Pro-Kopf-Umsatz je Gast liegt im á la carte derzeit bei 21,80 € netto, du setzt dir mit deinem Team das Ziel, diesen um 5% - also auf 22,90 € - durch Zusatzverkäufe zu erhöhen. Das bringt einen Mehrumsatz von 1.650,00 € monatlich.

Auf folgende Zusatzverkäufe konzentriert sich die Aktion: Aperitif + Dessert + Espresso

Gleichzeitig nimmst du dir vor, 5% der Restaurantgäste für einen Event-Abend zu gewinnen und unmittelbar einen Tisch zu reservieren. Bei einem Eventpreis inkl. Speisen und Getränke von 35,00 € macht das einen weiteren Mehrumsatz von 2.625,00 €.

Insgesamt kann dieser Betrieb also 4.275 € im Monat oder 51.300 € Zusatzumsatz im Jahr erzielen.

Dabei erzielt der Betrieb gut 35 %, also ca. 18.000 € Gewinn.

3 Sätze, die es in sich haben:

- 1 "Verpassen Sie auf keinen Fall unsere verlockenden Desserts – der süße Abschluss, den Sie verdienen."
- 2 "Stossen Sie auf den tollen Abend mit einem Aperitif an. Welcher darf es sein?"
- 3 "Lassen Sie den Abend mit einem heißen Schluck ausklingen. Unsere verlockende Auswahl an warmen Getränken wird Sie mit einem zufriedenen Lächeln nachhause gehen lassen."

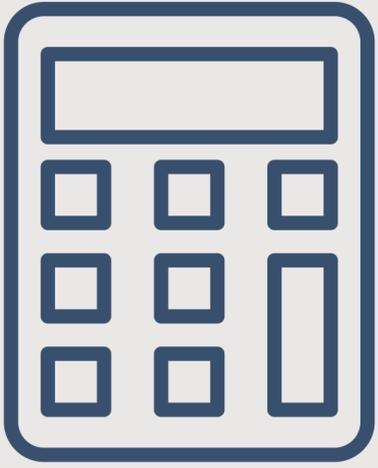
Was musst du tun?

Hotel:

- Verschiedene Leistungen und Preisliste ausarbeiten
- Alle Mitarbeiter in die Angebotserarbeitung einbeziehen
- Kreative Präsentation im Hotel entwickeln
- Gemeinsam konkrete Ziele in % von ... oder ...€ pro Gast etc. festlegen
- Unter Umständen Zielprämien oder Provisionen für deine Mitarbeiter festlegen
- Dein Team schulen für aktiven Verkauf
- Es immer allen Gästen aktiv anbieten
- Die Verkäufe kontrollfähig erfassen und dann
- Zusatzumsatz und Gewinn machen

Restaurant:

- Angebotsvorbereitung von kreativen Aperitifs, Desserts und Heißgetränken
- ansprechende Angebotspräsentation in der Speisekarte und im Restaurant
- mit dem Team gemeinsam konkrete Ziele festlegen
- Anzahl zu verkaufender Aperitifs
- Anzahl zu verkaufender Desserts
- Anzahl zu verkaufender Espressi o.ä.
- unter Umständen Zielprämien oder Provisionen für deine Mitarbeiter festlegen
- die Mitarbeiter schulen für aktiven Verkauf durch kreative Kommunikation
- die richtigen Fragen stellen
- positives Verkaufsgespräch
- die Verkäufe kontrollfähig erfassen und dann ...
- Zusatzumsatz und Gewinn machen



Platz für dein Rechenbeispiel

2

Mehr Direktbuchungen über die eigene Website

Gewusst? 99% der Website-Besucher wollen sich erst nur mal informieren. Ändern Sie das!



**Eine Landingpage-Vorlage,
die verkauft**



STARTSEITE

Button zur Online-Reservierung

+ 2-3 weitere Nutzen deines Angebots

Stress ade,
Entspannung im Fokus!

Die Kunst der tiefen
Erholung

- Steigerung von Lebenszufriedenheit
- Konzentration & Produktivität erhöhen
- Förderung von mentaler und körperlicher Gesundheit

Wähle eine **Kern-Aussage**, die es auf den Punkt bringt, warum man bei euch Urlaub machen muss/soll.

Als **Einleitung** - unter dem Foto - formulierst du eine Frage, die auf ein Defizit (z.B. gestresst) oder eine Sehnsucht (z.B. Erholung) hinweist und wie du das lösen kannst.

Die Vorteile, die den Unterschied zu den Mitbewerbern aufzeigen. Das können Leistungen sein, aber auch das Aufzeigen, wie es dem Gast nach seinem Aufenthalt gehen wird. Ein klares Statement zu deinem Hotel.

Mehr
Lebensenergie

Mehr
Lebensqualität

Mehr
Wohlbefinden

Darstellung Angebote - mit Verlinkung zur Landingpage - siehe unten

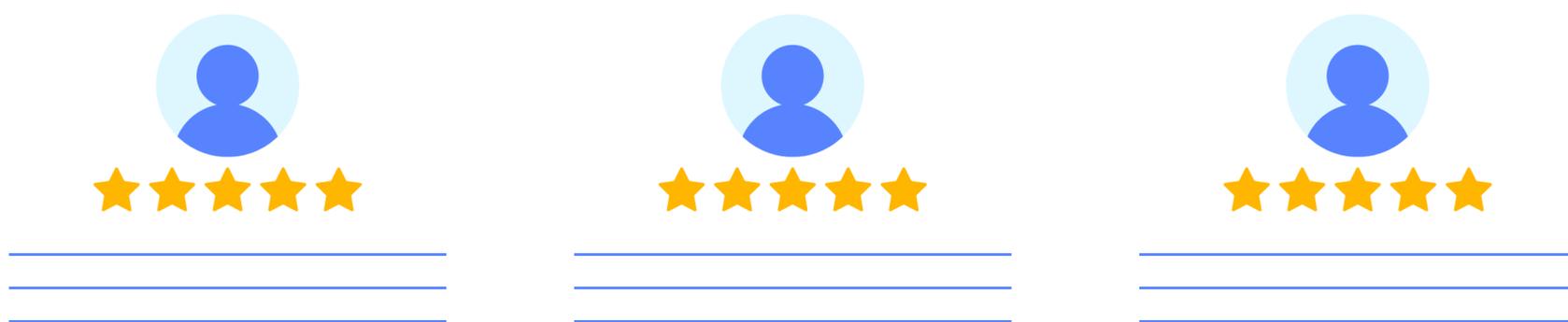


Kurzvorstellung auf deiner Website: Motto des Hotels, eine Familien-Chronik, Werte, oder Überzeugungen.

Wichtig ist, zum Schluss die Überleitung zu schaffen, was der Gast für Vorteile/Nutzen hat, wenn er hier bucht. Beispiel:

✓ **Gesteigertes Wohlbefinden - bessere Produktivität - stärkere Beziehungen**

Kundenstimmen - z.B. google Bewertungen einbinden.



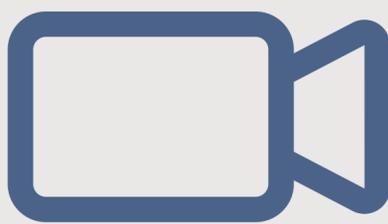
Titel vom Nutzen!

Beispiel:

"Klicke hier für stressfreie Zeiten!"

Button zur Online-Reservierung

Blog / Podcasts / Videos



Titel vom Nutzen!

Beispiel:

"Klicke hier für stressfreie Zeiten!"

Button zur Online-Reservierung

EINZELNE LANDINGPAGE (Z.B. ANGEBOT)



Einleitung, die es wieder auf den Punkt bringt, was das Angebot für Vorteile / Nutzen hat. Es muss den Leser abholen, dass er buchen möchte, weil in ihm das Gefühl entsteht: wow, das will ich, das brauche ich.

Beispiel: Willkommen in einer Welt, in der Stress keine Chance hat und Ihre Vitalität aufblüht. Wir präsentieren Ihnen nicht nur einen Ort des Rückzugs, sondern auch einen Ort, an dem Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden höchste Priorität haben. Hier entdecken Sie drei überzeugende Vorteile, wie der Abbau von Stress Ihre Lebensqualität nachhaltig verbessert:

Erleben Sie einen echten Vitalitäts-Boost, profitieren Sie von gesteigerter Klarheit und Fokus für herausragende Resultate und maximieren Sie Ihre Lebensfreude, indem Sie Raum für unvergessliche Momente schaffen. Tauchen Sie ein in diese Oase der Entspannung und erfahren Sie, wie Stress allmählich der Vergangenheit angehört.

(Darunter kann man seine Leistungen kurz aufführen).

Kundenstimmen - z.B. google Bewertungen einbinden.



Titel vom Nutzen - Beispiel:

**Klicke hier wenn du sagst:
"Ja, ich will den Kopf frei
bekommen"**



Weiterer Tipp: Man kann auch seine Vorteile/den Nutzen aufzählen, in dem man schreibt:

Du bist bei uns richtig, wenn du..

- mal wieder runterkommen musst
- deinen Kopf klarer haben willst
- du deine Kreativität fördern willst
- emotionales Gleichgewicht erreichen willst etc.

Oder weiteres Beispiel ...

Bei uns bekommst du..

- deine innere Balance zurück
- die Akkus aufgeladen
- die Lebensfreude aktiviert



Viel Freude beim Umsetzen!

Bernd & Stefan

3

Nachhaltigkeit im Hotelbereich

Das ist eins der großen Trend-Themen der **Hotellerie im 21. Jahrhundert** – und darin liegt für die **Branche eine große Chance**.

Nachhaltig heißt auch, erneuerbare Ressourcen verantwortungsbewusst zu nutzen und langfristig und sparsam zu agieren.

Immer mehr Gäste legen viel Wert auf eine positive ökologische Bilanz in Hotels und Restaurants. Zudem achten Hotelgäste vermehrt auf ein grünes Image von Hotels sowie Qualitätssiegel, die die Nachhaltigkeit des Hotels zertifizieren und bestätigen.

Aber wie  **6 Tipps kurz & bündig**



Strom sparen

Um Energie und Kosten zu sparen, ersetze Halogen- und Energiesparlampen durch langlebige und effiziente LED-Lampen. Installiere zudem Bewegungsmelder und warte elektronische Geräte regelmäßig.



Heizen, Kühlen, Lüften

Um Heizkosten zu senken und die CO₂-Emissionen zu reduzieren, verwende Schaltuhren für Lüftungsanlagen und sinnvolle Ausschaltpläne für Klimaanlage.

Zudem ist es empfehlenswert, dass du nach jeder Abreise die Temperatur in ungenutzten Zimmern überprüfst und elektrische Thermostatventile nutzt, um Energieverschwendung zu verhindern.



Sichere und nachhaltige Reinigung

Um die Umweltauswirkungen in Hotels zu reduzieren, verwende umweltfreundliche Reinigungsmittel wie Trockendampfreiniger sowohl für Hotelzimmer als auch für die Hotelwäsche.

Ebenso ist der Kauf von Reinigungsmitteln in Großverpackungen und die Verwendung von wiederverwendbaren Nachfüllflaschen eine kostengünstige Möglichkeit, Verpackungsmüll zu vermeiden und die Umwelt zu schonen.



Green Option: Zimmerreinigung abbestellen

Bestellen deine Gäste die tägliche Zimmerreinigung bei Nichtbedarf ab, schonst du zusätzlich die Umwelt. Das spart Reinigungsmittel, Wasser, Energie und auch Plastik-Müllbeutel sowie bei längeren Aufenthalten Wäschekosten.

Außerdem wird so dein Personal entlastet.

Denn jetzt kann dein Team mehr Zeit aufwenden, um die Hotelzimmer gründlicher zu reinigen und Gegenstände wie Fernbedienung und Telefon zu desinfizieren. Sehr sympathisch und in vielen Hotels bereits mit großem Erfolg erprobt ist ein Türanhänger wie folgendes Beispiel von uns zeigt (Foto).



Weniger Plastikmüll

Ersetze Portionsverpackungen für Marmelade und Butter durch kleine Gläschen oder Schalen. Der Einsatz von Mehrweggebinden für Getränke und plastikfreien Alternativen für Trinkhalme und Rührstäbchen ist ebenfalls hilfreich. Im Badezimmer kannst du Spendervorrichtungen für Pflegeprodukte verwenden und auf Einwegprodukte aus Kunststoff verzichten, während du unvermeidbare Kunststoffabfälle ordnungsgemäß trennst und recycelst.



Mitarbeiter involvieren & motivieren

Die veränderten Hygienevorschriften erfordern, dass deine Mitarbeiter sich an neue Abläufe anpassen, weniger Kontakt zu den Gästen haben und Reinigungspläne befolgen. Es ist entscheidend, dein Team nicht nur in Bezug auf Hygiene, sondern zum Thema Umweltschutz zu schulen und sie vom nachhaltigen Konzept zu überzeugen.

Karlheinz Leiferdinger, 3 Sterne Hotel, Münden

Sofort umgesetzt! Mein Serviceteam haben die drei Verkaufssätze gut gefallen und sich leicht getan. Prompt mehr Umsatz. Landingpage ist noch in Arbeit. Danke.



Ursula Meyrhofer, Hotel & Restaurant, Leipzig

Landingpage wurde gleich von unserer Webdesignerin gestaltet. Siehe da, seither mehr Direktbuchungen. Toll fanden wir auch, dass wir uns vorher mal Gedanken machen mussten, welche Bedürfnisse der Gast tatsächlich von uns erfüllt bekommt.



Josef Kellhuber, Hotel & Restaurant, Bonn

Meeting gemacht mit meinem Team für gemeinsame Zielsetzung mit Bonus. Sowohl Gastro und Rezeption. Daumen hoch! So einfach und doch nie gemacht. Danke!!



Willst du als Hotelier/Gastronom (m/w/d) noch mehr erreichen?



Dann setze zur Überholspur über!

Möchtest du von uns wissen, wie du deinen Betrieb skalieren, mehr Unabhängigkeit gewinnen und mit einem starken Team mehr Umsatz machen kannst? Wo du sagst, ja, genau so stell ich es mir vor, alles wunderbar unter einem Hut zu bekommen. Betrieb, Familie, Freunde, Hobbies ... Und das alles unverbindlich und kostenlos?

Dann bewirb dich jetzt für ein kostenfreies Strategie - Gespräch.

Wir haben uns in den nächsten 48 Stunden Zeit für ein Online-Gespräch mit dir reserviert, um zu besprechen, wie wir dieses Ziel für dich erreichen können.

Mit dir arbeiten wir einen **bewährten Masterplan** aus, der dir finanzielle Freiheit, Stabilität und eine erheblich verbesserte Lebensqualität ermöglicht.

Beachte jedoch, dass dieses Gespräch nicht für jeden geeignet ist, sondern nur dann, wenn folgende Punkte auf dich zutreffen:

- Du bist bereits ein erfolgreicher Hotelier oder Gastronom (m/w/d).
- Du bist bereit, ein großes Ziel anzustreben.
- Du verstehst, dass Veränderung und der Wille zum Erfolg notwendig sind, um dieses attraktive Ziel zu erreichen.
- Du bist bereit, dich weiterzuentwickeln, persönlich zu wachsen und dich neuen Ansätzen zu öffnen.



Alles, was du dafür tun musst, ist mir hier ein paar Fragen zu dir und deinem Betrieb zu beantworten. Klicke dazu auf den Button:



Kostenloses Strategiegeläch

Mach das am besten gleich. Du weißt: Themen, die wir nicht innerhalb von 72 Stunden angehen, geraten gern wieder in Vergessenheit und dann stehen wir in einem Jahr noch immer an der gleichen Stelle.

Dein Strategiegeläch ist übrigens kostenlos - aber garantiert nicht umsonst. Ich verspreche dir jetzt schon, dass dich dieses Strategiegeläch massiv voranbringen wird.

Stefan & Bernd

Die HoGa - Experten & kreativen Köpfe