

Ideen für dein Marketing

Optimierung der Online-Sichtbarkeit

Erstelle eine ansprechende Website mit klaren Informationen über die Touren, Preise und Buchungsoptionen. Achte auf SEO-Optimierung, um für relevante Suchbegriffe in den Suchergebnissen besser sichtbar zu sein.

Erweiterung der Reichweite durch Content-Marketing

Nutze Social Media, um Bilder und Geschichten von vergangenen Touren zu teilen. Schreibe Gastbeiträge für Reiseblogs oder arbeite mit Bloggern zusammen, um deine Touren einer breiteren Zielgruppe vorzustellen.

Bewertungen und Testimonials

Fordere zufriedene Kunden auf, Bewertungen zu hinterlassen und Testimonials zu schreiben. Positive Erfahrungen beeinflussen potenzielle Kunden.

Partnerschaften eingehen

Kooperiere mit Hotels, Restaurants oder anderen Unternehmen in der Tourismusbranche, um gemeinsame Angebote zu erstellen.

Frühbucherrabatte und Sonderangebote

Biete Rabatte für Frühbucher an oder erstelle saisonale Angebote, um die Buchungsbereitschaft zu erhöhen.

Lokale Veranstaltungen und Festivals

Nimm an lokalen Veranstaltungen teil oder sponsere sie, um deine Tour zu bewerben. Du könntest auch spezielle Touren anbieten, die mit diesen Ereignissen verbunden sind.

Kundenbindung

Implementiere ein Treueprogramm, um Stammkunden zu belohnen und ihre Loyalität zu fördern.



Videomarketing

Erstelle ansprechende Videos, die die Highlights deiner Touren zeigen, und teile sie auf Plattformen wie YouTube und Social Media.

Interaktive Inhalte erstellen

Erstelle interaktive Inhalte wie Quizze, Umfragen oder virtuelle Rundgänge, um das Interesse potenzieller Kunden zu wecken.

Storytelling

Erzähle die Geschichte hinter den Ideen zu deinen Touren und sprich über persönliche Erfahrungen. Rege deine Stammgäste an, Geschichten über tolle Erlebnisse zu erzählen. Erfinde eine aufregende Geschichte mit einzelnen Stationen entlang deiner Tour. Nutze Memes, um deine Inhalte mit aktuellen Trends zu verbinden.

Tipp: Nutze Canva.com als Tool zur Erstellung von Postings.

