



Die Feste feiern, wie sie Fallen

Eine Bar lebt vom Alltag und (optimalen) Gewohnheiten, aber zu besonderen Gelegenheiten kann sie sich auch verändern, ihr Festgewand anlegen und sich von ihrer schönsten Seite zeigen – vor allem zu Weihnachten und Ostern. Hier erklären wir, wie Sie eine einzigartige, stimmungsvolle Atmosphäre schaffen, die Ihre Kunden in den Bann zieht...

Und ergreifen Sie die Gelegenheit, mehr zu gewinnen.

Hier eine kleine Anleitung von Tipps für die großen Anlässe.

Wer eine Bar regelmäßig frequentiert, der fühlt sich in „seinem“ Lokal ein wenig wie daheim; er besucht es häufig auch deshalb, weil er dort die Düfte, die Genüsse und das Ambiente vorfindet, die er gewöhnt ist – kurz, um sich ganz wie zu Hause zu fühlen. **Gewohnheiten sind für treue Stammgäste sehr wichtig. Ebenso wichtig ist jedoch, dass sich die Bar passend zur Tageszeit und Gelegenheit auch wandeln kann:** Das Alltägliche darf nie zum ewig gleichen Trott werden, und die Fähigkeit, die Gäste zu erstaunen und zu begeistern, macht den Betreiber zu einem wahrhaft fähigen Hausherr.

Und das gilt erst recht während der Festtage!

Weihnachten, Ostern und die übrigen Festtage sind heikle Momente für ein öffentliches Lokal: Einerseits ist dies die „kommerziellste“ Zeit des Jahres voller Angebote und Veranstaltungen, andererseits auch die „magischste“ Zeit für die Kunden. **Eine besondere Gestaltung und spezielle Aktionen zu diesen Anlässen sind praktisch ein Muss – sowohl um ein Atmosphäre zu schaffen, die die Kunden mitreißt, als auch, um das eigene Angebot in der besten Art und Weise zu präsentieren.**

Hier nun einige Vorschläge:

Ein festliches Gewand, aber nicht überladen!

Sind jetzt Lichter, Dekor, Kugeln, Eier und Hasen angesagt? Schmücken Sie ihr Lokal nach Lust und Laune und schaffen Sie für Ihre Gäste ein warmes, anheimelndes Ambiente. Lassen Sie sich von Eingebungen und Kreativität leiten, aber widerstehen Sie der Versuchung, es mit Dekoration und Schmuck zu übertreiben... kurz und gut, versuchen Sie, nicht zu dick aufzutragen!

Selbst während der Feste gilt unumstößlich die erste Regel der Kommunikation: stets konsequent und klar zu sein. **Das Ziel ist weiterhin, Ihr Angebot effizient zu präsentieren, und eben darauf müssen Sie die Aufmerksamkeit der Kunden richten.**

Der Service bei großen Anlässen

Nicht wirkt festlicher, als eine besondere Aufmerksamkeit zu erhalten: ein kleines „Bonbon“. Für wichtige Anlässe **können Sie für Ihre Kunden ein gewisses „Extra“ einplanen:** Ein Weihnachtsplätzchen, das zusammen mit dem Kaffee serviert wird, oder ein Schoko-Osterei nach dem Mittagessen sind vortreffliche Geschenke, die gut ankommen werden. Beschränken Sie sich jedoch nicht auf Weihnachten und Ostern; ein rotes Herz am Valentinstag, ein Faschingskrapfen... All das sind einfache Ideen, um mit Ihren Gästen gemeinsam zu feiern und ihnen eine kleine Aufmerksamkeit zu schenken.

Die festliche Speisekarte

Warum nicht ein **typisches Festtagsgericht anbieten?** Nicht nur die Klassiker, wie Panettone, Christstollen oder Weihnachtskekse und Osterzopf, sondern auch einen Weihnachtstee, den man im Dezember nachmittags trinken kann, Osterpastete zu Mittag im März oder Lebkuchen im Advent... wählen Sie ganz typische Spezialitäten aus und bieten Sie sie nur für wenige Tage an. Sie werden die Ehrengäste Ihrer festlichen Speisekarte sein!

Feste feiern

Wenn Sie den Platz und die Ressourcen haben, um Events zu organisieren, dann könnte dies der richtige Moment sein. Es gibt die verschiedensten Initiativen, die Sie anbieten können, von thematischen Verkostungen bis hin zu Musikabenden. Veranstalten Sie Tafelgesellschaften, die die richtige Atmosphäre schaffen.

Präsentieren Sie Geschenkideen

Insbesondere dann, wenn Weihnachten vor der Tür steht, sollten Sie an die Kunden denken, die es eilig haben: Stellen Sie nahe an der Kasse fertig verpackte Päckchen auf (sie sind perfekte Last-Minute-Geschenke!) und stellen Sie Körbe mit Geschenkideen zusammen; füllen Sie sie mit Schokoladen oder Feinkost, Weinen und Süßigkeiten. Und vergessen Sie nicht die Preisauszeichnung.

Planen Sie auch Angebote mit ein, die für „größere“ Geschenke geeignet sind. Stellen Sie beispielsweise eine Espressomaschine auf und daneben die offene Schachtel, wobei die Maschine neben einem fertigen Paket gut zu sehen ist. So gewinnt der Kunde einen unmittelbaren Eindruck von der Wirkung, die sein Geschenk erzielen wird.

Wie auch immer Sie Ihre Feiern gestalten wollen, sollten Sie eines bedenken:

Zu diesen Anlässen gibt es zahlreiche kommerzielle Angebote und Veranstaltungen; damit der Kunde nicht verwirrt ist, sollten Sie ihre vor allem klar formulieren.

Formulieren Sie die Botschaft gut, die Sie übermitteln wollen, und wenn Sie ein Produktangebot präsentieren, stellen Sie es sauber und ordentlich aus; auch die Preise sollten gut sichtbar sein.

Und dann... nun, jedes Fest ist früher oder später zu Ende. Vergessen Sie nicht, Schmuck und Dekorationen rechtzeitig zu entfernen! Nichts ist so trist wie ein Lokal, in dem an Ostern noch die Weihnachtsbeleuchtung hängt.