



Interaktion mit dem Kunden bei Events und Aktivitäten

Ein funktionierendes **Lokal** ist ein Ort, der von **Beziehungen lebt** und wo interessante **Events** stattfinden, die die Kunden mit einbeziehen und zu Hauptdarstellern machen. **Folgen Sie uns...**

Eine moderne Bar bietet eine Atmosphäre, die zu jeder Tageszeit mit einem erfüllenden, lohnenden Erlebnis aufwartet und der Barista ist ein Profi, der die unterschiedlichsten, tiefsten Bedürfnisse seiner Kunden deuten kann. **Eine Bar ist ein Ort, an dem man neugierig gemacht, mit einbezogen und bereichert wird. Wie das? Durch Initiativen und Aktivitäten außerhalb des Alltäglichen.**

Ganz genau! Unterhaltung – nebst einem exzellenten Service und der **tadellosen Produktqualität** – ist der Schlüssel zur Erweiterung Ihres Angebots und **zur Kundenbindung.**

In Ihrem „Theater“ finden diverse Arten von Events statt.

Kurse und Verkostungen für die Kunden

Begeistern Sie Ihre Gäste mit gastronomischen Weiterbildungen und mit geführten Verkostungen. Sie könnten beispielsweise die Kurse anbieten, die von der **Università del Caffè** organisiert werden; sie versprechen hochwertige Schulungen in Bereichen wie der Kultur des Kaffees, des Tees und der Schokolade, der Verkostung von Mischungen und der Küchenorganisation.

Rendezvous mit Geschmack

Aperitifs und Themenabende, Brunch und Happy Hour sind nur einige der gastronomischen Events, die Sie zur Interaktion mit Ihren Kunden einplanen können.

Kunstevents

Theater, Cabaret, Lesungen, Vorführungen von Kino- und Dokumentarfilmen, Buchpräsentationen oder soziale Initiativen sind als ergänzende Events für Ihre Kunden denkbar.

Ausstellungen

Kunst-, Fotografie- und Designausstellungen können Ihren Räumen neues Leben einhauchen und Ihre Kunden zum Verweilen einladen.



Ein Programm voller Events und Aktivitäten bedeutet mehr Einsatz für das Team, doch das kann auch sehr vorteilhaft sein! Es ist wichtig, sich auf die Wachstumsziele zu konzentrieren, die man erreichen möchte. Dann werden sich die Erfolge auch einstellen.

Welche das sind, erläutern wir hier:

1. Die Zahl der Stammgäste wächst

Unterhaltung bindet das Publikum. Es betrachtet das Lokal nun als einen Ort, an dem es interessante, fesselnde Veranstaltungen erleben kann.

2. Neue Gäste werden angelockt

Ihre Aktivitäten werden Leute anziehen, die das Thema des Abends interessiert; ebenso Neukunden, vielleicht *im Schlepptau* von Freunden und Bekannten. **Bedenken Sie außerdem, dass die Hauptakteure der diversen Veranstaltungen häufig ihr eigenes Publikum, Mitarbeiter oder Fans mitbringen: Ihr Ziel ist es, auch sie zu erobern!**

3. Höhere Margen

Neben den Events könnten Sie auch gegen Entgelt etwas Neues anbieten, wie beispielsweise Kindergeburtstage oder Pressekonferenzen. Für Musikabende und Theatervorführungen kann Eintritt verlangt werden oder auch höhere Preise für Speisen und Getränke.