RINO SOETERS VAN LA BERGERE GROUP (Gehoord als spreker op Limburg congres van 9/5/2017)

!Sterk in innovatieve hotelconcepten – sterk in alternatieve economische modellen!

*Losse inspirerende voorbeelden*

Alle gasten krijgen bij het binnenkomen een hand (in welk 4 of 5\* hotel krijg je dit?) + een leuk dat je bij ons bent

Tv-schermen in lobby vergroten afstand tussen gast en gastheer, het stimuleert niet de dialoog (vaak CNN zonder klank)

Hotels willen geen allemansvrienden zijn: of je vindt het leuk of niet

Upselling: goudvis voor 7,5 € - wandelende tak

Deze initiatieven leveren persaandacht op en zijn een leuke verrassing voor de klant

Het woord personeel wordt niet gebruikt (is uit de tijd van de katoenplukkers) we spreken over medewerken maar nog beter over helden = interne marketing: gasten die werkgevers betalen

Wanted: vacature gezocht helden…Helden blijven in het zadel

Medewerkers krijgen 4 x per jaar budget om zelf kleren uit te zoeken waarin ze willen werken: manager bepaalt kader – stijl. Doel medewerkers werken in kleren waar ze zich goed in voelen + extra verloning in vorm van kleren

Alle medewerkers krijgen 250 grappige visitekaartjes waarmee ze graag willen uitpakken = 250 x vb 10 medewerkers = 2500 promo kaartjes van je hotel die verspreid worden

Aan hen wordt jaarlijks gevraagd om mee te denken over een nieuw concept: 1% van omzet wordt gevrijwaard voor de uitvoering van het beste concept. Ook al wordt het niks, de spirit neemt hierdoor wel toe.

Wedstrijd onder housekeeping medewerkers: wie vindt de meeste gatjes in de gordijnen? Winnaar krijgt maand met voedsel. Housekeeping personeel wordt uitbesteed omwille van economische redenen. Om toch de betrokkenheid, engagement van de medewerkers te verkrijgen, worden initiatieven als de kwis gebruikt.

Housekeeping verzamelt alle plastieken zakken uit de kamers en kijkt welke zakken van welke winkels het meest voorkomen; hier koopt de doelgroep en met die winkel/keten moet je misschien gaan samenwerken of gaan adverteren. Idem met kranten en tijdschriften

Aan persmensen wordt gevraagd om mee te denk en over een nieuw concept; als ze zelf met ideeën komen, zullen ze er later zeker over schrijven = free publicity

Prijs voor meest innovatieve deurhanger/niet storen bord

Gouden pistool met tekst: disturb me and I kill you

Een week voor aankomst worden alle gasten opgebeld met de vraag of ze misschien rozenblaadjes willen op het bed, of andere extra’s? welkomgevoel-service-upselling

Wat zijn de duurste m2 van een hotel: het gelijkvloers

Vaak geen omzet, allen receptie maar wel duurste huur: oplossing verhuur aan reca-bedrijven; koffiebars, restaurant…

Serveer zelf geen ontbijt maar laat ze zelf gaan ontbijten bij de huurders

+/- 20€ voor een ontbijt is niet meer van deze tijd: men wil zelf kiezen wanneer en wat, vaak liefst buiten het restaurant

Hotel is showroom – partnerschappen aangaan met leveranciers

Voorbeeld: deal met Auping/ als klant bij Auping nog twijfelt kan verkoper een voucher meegeven met gratis overnachting in Auping bed in hotel X

Hotel X krijgt hierdoor 1200 overnachtingen betaald door Auping.

Ook deal met LG ivm tv-schermen

Enkele Hotels van La Bergère group

St Martenslane

St. Martenslane Hotel is het Trendy Budget Hotel in hartje Maastricht.

Onbemand hotel: inchecken gebeurt in hotel recht tegenover

‘als je vertrouwen geeft, krijgt je vertrouwen terug’

Super royale kamers, design interieur via Puik Art en een heerlijk bed. De St. Maartenslaan kreeg de eerste ambachtsschool in 1911, een ambachtelijke slager en snoepfabriek sierde de straat. Hieruit haalden we inspiratie voor het nieuwe hotel. Dit samen met de St. Martin's Lane, in hartje Londen, ook een gebied gebaseerd op “crafts” van kleermaker tot boekenbinder. Ambachten, selfservice en verrassend royale kamers, 'a craft house'. Dat zijn de ingrediënten van het nieuwe St. Martenslane Hotel Maastricht, een hotel met leuke verwijzingen naar oude én moderne ambachten.

<https://www.st-martenslane.com/nl/>

Kaboom Hotel

Kaboom Hotel is een nieuw soort low budget-hotel in Maastricht voor een nieuw soort gast. Jij! Smart, sophisticated en een tikkeltje rebels. Iemand die precies weet wat hij wil. Een spotgoedkoop hotel waar je aan niets merkt dat het goedkoop is.

<https://www.kaboomhotel.nl>

Townhouse hotel

Centraal is de keuken met de gastvrouw waar altijd een Creuset pot soep op het vuur staat en waarvan de gasten een tas krijgen bij aankomst

De gastvrouw vervangt de receptioniste

Living room

‘waar je Maastricht ervaart en voelt’

<https://www.townhousehotels.nl>