



PR FÖR HOTELL

Marknadsföringen som driver försäljning

Det här är ett seminarium för dig som driver hotell och verksamhet inom besöksnäringen och ansvarar för marknadsföringen. Du får inspiration genom att ta del av andras erfarenheter av att skapa god publicitet och effektiv marknadsföring. Du får fakta och information om trender, ekonomi, aktuella frågor och hur nya förutsättningar kan påverka branschen under 2009.

PR för hotell

Hotellägare och marknadsföringsexpert inom turism och hotell, Dottore Maurizio Testa, ger sina bästa rekommendationer om hur du skapar säljande, bra publicitet och bygger upp ett gott rykte på marknaden för ditt hotell. Han driver det italienska boutique-hotellet, Hotel Ilio, på ön Elba i toskanska skärgården. Hotellet började ta emot italienska sommargäster på 50-talet. Idag bjuder hotellet på en kosmopolitisk atmosfär med gäster från hela världen. Maurizio Testa är inte bara andra generationens hotelier utan även också författare till en rad marknadsföringsböcker med inriktning på turism- och besöksnäringen. www.hotellio.com

Maurizio Testa

Maurizio Testas senaste bok, som är på engelska och handlar om hur man gör PR för hotell, erbjuds till rabatterat pris under seminariedagarna.

Varumärkesbyggande i uppförsbacke

Yvonne Sörensen har utvecklat och skapat lönsamhet i en rad hotellkoncept inom Scandic Hotels, Elite Hotels, Grand Hotell och hon är kvinnan bakom Hotel Birger Jarls designprofil. Det har hänt mycket på Berns under de snart två år som Yvonne har basat för Stockholms underhållnings- och kulturpalats nummer ett. Hon berättar om den roliga och arbetsamma Bernsresan som började i 1 april 2007 och delar med sig av sina erfarenheter av att bygga varumärke under ekonomiskt svåra förutsättningar. www.berns.se

Ge service och sälja

Leif Olsson är VD på City Hotell i Eskilstuna sedan 2003. Han har lång erfarenhet från hotellbranschen, allt från diskare, kock till restaurangchef, hotellchef och VD. Han berättar om hur de arbetar med service och bemötande av våra hotellgäster. Måste service kosta pengar? Vem är säljare på ett hotell? Han berättar också om hur man kan vända ett negativt intryck av sin vistelse till ett positivt och ger sin syn på framtiden för hotell. www.cityhotell.se

Hot och möjligheter i en prognos för 2009

Prognosen för 2009 bygger på faktainsamling, research om hela den nordiska marknaden och en analys om nya trender, det ekonomiska läget, konsumentbeteenden och andra aktuella frågor som kan påverka branschen under det kommande året. VD Jenny Öijermark från JOI communication AB presenterar en sammanfattande analys av undersökningen. www.joi.se

Du kan välja mellan två seminarietillfällen!

Seminarier är sponsrat av Open House Sörmland, Sörmlands turismutveckling AB.

Pris: 150 kronor inklusive kaffe, te och smörgås. (Antalet platser är begränsat).

Tid: 9.00 – 11.30

För ytterligare information kontakta Jenny Öijermark, JOI Communication AB. E-post jenny.oijermark@joi.se. Telefon 08-141580. Mobil 0707340804

13 JANUARI ESKILSTUNA

kl 9.00 – 11.30

Eskilstuna City hotell

08.30 Registrering.

09.00 PR för Hotell med Maurizio Testa från Hotel Ilio.

10.00 Ge service och sälja med VD Leif Olsson från Eskilstuna City Hotell.

10.30 Kaffe, te och smörgås serveras i pausen.

11.00 Prognos för 2009 med VD Jenny Öijermark från JOI Communication AB.

14 JANUARI STOCKHOLM

kl 9.00 – 11.30

Berns Berzeli Park Stockholm

08.30 Registrering.

09.00 PR för Hotell med Maurizio Testa från Hotel Ilio.

10.00 Varumärkesbyggande i uppförsbacke med VD Yvonne Sörensen från Berns.

10.40 Kaffe, te och smörgås serveras i pausen.

11.00 Prognos för 2009 med VD Jenny Öijermark från JOI Communication AB.

Vänligen mejla din anmälan till: openhouse@sormlandsturism.se
Skriv ESKILSTUNA på subjektswraden och uppge ditt namn och adress i mejlet.

Vänligen mejla din anmälan till: openhouse@sormlandsturism.se
Skriv STOCKHOLM på subjektswraden och uppge ditt namn och adress i mejlet.

Vänligen sätt in 150 kronor på BG 5148-6678.

Vänligen sätt in 150 kronor på BG 5148-6678.