

# Checkliste für Weihnachten und Silvester:

Bereiten Sie Ihr Restaurant  
trotz Ungewissheit bestens  
vor - Holen Sie das Meiste  
aus den Feiertagen heraus!





Holen Sie sich einen starken, verlässlichen Reservierungspartner ohne Gebühren in 2020 um wieder auf die Beine zu kommen.

## Machen Sie es den Gästen leicht, Festliches mit nach Hause zu nehmen

**Abholfreundliche Speisen planen.** Finden Sie heraus, welche Speisen bei Ihnen am besten über die Küchentheke gehen und stellen Sie sicher, dass diese leicht transportierbar und aufwärmbar sind.

**Der persönliche Touch.** Erinnern Sie Gäste an das Team und die Menschlichkeit, die hinter den abgeholten Speisen steht, indem Sie eine persönliche Notiz oder eine kleine Überraschung zu den abholbereiten Speisen dazulegen.

**Ihre eigene Kreation.** Denken Sie gemeinsam mit Ihrem Team über Extras nach, die ihre Marke repräsentieren und zur Jahreszeit passen. Wenn Sie für Ihre Drinks bekannt sind, könnten Sie ein Silvester-Cocktail-Kit für zwei Personen vorbereiten. Sie haben ein Steakhouse? Wie wäre es dann mit einem weihnachtlichen Steak-Teller?

**Das gewisse Etwas.** Denken Sie darüber nach, einem Ihrer alten Klassiker eine festliche Note zu geben und verändern Sie das Gericht für die Feiertage.

**Bleiben Sie sich treu.** Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf und denken Sie darüber nach, was Ihre Speisen großartig macht - auch als Abholung für Zuhause.

**Geschenkgutscheine nicht vergessen!** Wenn Sie Produkte planen, denken Sie an festliche Versionen. Außerdem können Sie Gutschein-Specials anbieten oder Gutscheine zusammen mit Meal-Kits oder einer Flasche Wein als Zugabe anbieten.

# Feiern Sie mit Ihren Gästen

**Einzigartige Erlebnisse schaffen.** Planen und vermarkten Sie besondere “Experiences”, wie beispielsweise festpreis Menüs, die zur besinnlichen Jahreszeit passen. Heben Sie dabei hervor, was Ihr Restaurant einzigartig macht.

**Spezielle Angebote bewerben.** Erstellen Sie weihnachtliche Menüs oder besondere Angebote, um mehr Gäste anzuziehen und Ihre Sitzplätze zu füllen.

**No-Shows und Stornierungen reduzieren.** Secure reservations with credit cards to avoid spontaneous cancellations; versenden Sie SMS- oder E-Mail-Bestätigungen und erstellen Sie eine Warteliste für Reservierungen.

**Den Gastraum neu gestalten.** Es ist wahrscheinlich, dass Sie aufgrund behördlicher Anordnungen einen größeren Abstand zwischen Ihren Tischen einhalten müssen. Arrangieren Sie den Gastraum neu, um die größtmögliche Sicherheit zu gewährleisten und Ihre Kapazität maximal auszuschöpfen.

**Auf Hygienemaßnahmen hinweisen.** Weisen Sie auf Ihrer Website, Ihrem OpenTable-Profil und bei Ihren Buchungsoptionen auf Hygienemaßnahmen hin, um Ihren Gästen ein sicheres Gefühl zu geben. Bringen Sie außerdem Hinweise in Ihren Räumlichkeiten an, die auf die Hygieneregeln verweisen und bereiten Sie Ihre MitarbeiterInnen auf mögliche Fragen bei telefonischen Reservierungen vor.

**Den Außenbereich gemütlich machen.** Wenn Sie einen Außenbereich oder eine Dachterrasse haben und die behördlichen Vorschriften es erlauben, können Sie mithilfe von Heizstrahlern, Feuerstellen oder Einmaldecken eine Après-Ski-Atmosphäre schaffen.



# Aktualisieren Sie Ihre Website und online Profile

**Heben Sie die Feiertage auf Ihrer Website und Ihren online Profilen** bei OpenTable, Google, Facebook und TripAdvisor hervor. Stellen Sie sicher, dass alle Angaben korrekt sind, dazu gehören Specials oder Menüs und Öffnungszeiten über Weihnachten und dem Jahreswechsel. Kennzeichnen Sie spezielle Angebote gut sichtbar.

**Erweitern Sie Ihr OpenTable-Profil**, um die Wahrscheinlichkeit für Buchungen an den Feiertagen zu erhöhen. Fügen Sie Ihre Festtags-Menüs und Experiences hinzu und laden Sie Fotos der Gerichte und Ihrer Räumlichkeiten hoch, die Ihren Gästen eine besinnliche Atmosphäre versprechen.

**Fügen Sie ein Pop-up auf Ihrer Website hinzu**, das Gäste auf spezielle Menüs, Events oder Räumlichkeiten für private Feiern hinweist.

**Optimieren Sie Ihre Website und Online-Profil für Suchmaschinen** mithilfe von Sätzen, die Ihre Angebote widerspiegeln, wie z. B. „Weihnachtliche Mittagsangebote in meiner Nähe liefern lassen“ oder „Silvestermenü in meiner Nähe“. (Die Ergänzung "in meiner Nähe" ist heute wichtiger denn je, da Gäste Angebote, die nicht weit weg von ihnen sind, bevorzugen.)



# Rühren sie die Werbetrommel auf Social Media

**Füllen Sie Ihre Social-Media-Feeds** mit Fotos und Videos, die einen Einblick hinter die Kulissen geben und Ihr Team in festlicher Stimmung bei der Vorbereitung auf die besinnliche Jahreszeit zeigen. Versuchen Sie einzelne Aspekte, die Ihr Restaurant zu dem machen, was es ist, hervorzuheben. Das könnte beispielsweise eine Tour zum Bauern Ihres Vertrauens sein, wodurch Sie eine gewisse Verbindung zu Ihrer Region schaffen.

**Bringen Sie sich in Online-Diskussionen ein und nutzen Sie Hashtags.**

Versuchen Sie fünf bis sieben Hashtags pro Beitrag - zum Beispiel #Glühwein oder #Punsch - hinzuzufügen. Dadurch verbessern Sie Ihre Sichtbarkeit und erreichen Menschen, die an allen Köstlichkeiten interessiert sind, die Sie anbieten.

**Weisen Sie Gäste auf all Ihre Angebote hin** - von Abholung über Lieferung bis hin zu Geschenkgutscheinen.

**Bestärken Sie MitarbeiterInnen und Stammgäste**, ihre Erfahrungen, Feiertagsangebote, Fotos und Videos mit Freunden und Familie zu teilen, um mehr Menschen in eine vorweihnachtliche Stimmung zu versetzen.



# Nehmen Sie direkten Kontakt auf, um Gäste zu locken

## **Nutzen Sie die Marketing-Tools von OpenTable für mehr Reservierungen.**

Erreichen Sie eine besondere Sichtbarkeit durch bevorzugte Suchergebnisse, um von Menschen gefunden zu werden, die nach weihnachtlichen Gerichten suchen. Vergessen Sie nicht, die Tracking-Parameter zu erstellen, um Ihren Erfolg nachvollziehen zu können.

**Weihnachts- und Silvester Gäste erneut einladen.** Kontaktieren Sie die Gäste, die bereits im letzten Jahr zu einem besonderen Anlass bei Ihnen waren und fragen Sie an, ob Ihr Restaurant auch in diesem Jahr in die Planung Ihrer Gäste passt.

**Bewerben Sie weihnachtliche Menüs bei allen Gästen in Ihrer E-Mail-Datenbank.** Denken Sie insbesondere an Ihre Stammgäste und diejenigen, die in Ihrer Nähe wohnen.

**Identifizieren Sie häufige Gäste.** Nutzen Sie die Tools des OpenTable Relationship Managements, um herauszufinden, wer Ihre häufigsten Gäste sind und bieten Sie Ihnen etwas Besonderes als Dank an.

**Nutzen Sie Bewertungen aus 2020.** Suchen Sie dabei nach Mustern und treffen Sie entsprechende Maßnahmen. Erkennen Sie, was bei Ihren Gästen beliebt war und wo es noch Verbesserungspotential vor Beginn der Feiertage gibt.



# Profitieren Sie von den Daten, die Sie brauchen

**Identifizieren Sie Ihre meistverkauften und profitabelsten Gerichte.** Sehen Sie sich die Zahlen der letzten Monate, aber auch die der letzten Winter an und finden Sie heraus, was Ihre Gäste besonders mochten. Planen Sie bereits jetzt für die kommenden Monate.

**Vergleichen Sie Ihr Restaurant mit anderen in ihrer Umgebung.** Profitieren Sie von Daten über platzierte Gäste, durchschnittliche Ausgaben pro Gast und mehr, um Ihren Erfolg einzuschätzen und Ihre Erwartungen für die anstehende Jahreszeit festzulegen.

Nutzen Sie OpenTable für ein **Benchmarking** mit Ihrer Umgebung, um zu überprüfen, wie andere Restaurants sich seit der Wiedereröffnung schlagen und wie Ihre Leistung einzuordnen ist.



**Kassensystem und Gästedaten verknüpfen.** Integrieren Sie Ausgaben pro Gast und Reservierungsdaten, um wertvolle Informationen über Ihre Stammgäste, einschließlich Ihrer Lieblingsgerichte und -Getränke, herauszufinden. Setzen Sie dieses Wissen für Weihnachten und den Jahreswechsel ein und versenden Sie eine personalisierte Danke Nachricht oder einen Gutschein an diese Gäste.

**Vorbereitung auf 2021.** Behalten Sie den Umsatz ganzjährig im Auge - dazu gehören Einnahmen von Spezialmenüs und Experiences. Denken Sie auch an die Bewertungen Ihrer Gäste. Die Daten werden Ihnen nächstes Jahr um diese Zeit sehr dienlich sein



**Melden Sie sich jetzt kostenfrei an!  
Keine monatlichen Grundgebühren  
und Netzwerk-Platzierungsgebühren  
bis Ende 2020. Sparen Sie eine  
Menge Geld mithilfe unseres Open  
Door-Programms.**

Mehr erfahren auf  
[restaurant.opentable.de](https://restaurant.opentable.de)

