



WEIHNACHTSCHECKLISTE

für Touren- und Aktivitäten-Anbietern



1

BEGINNEN SIE SICH AUF WEIHNACHTEN ZU FOKUSSIEREN

- Gestalten Sie Ihre Website weihnachtlich (einschließlich Design, Text, Bilder und Videos), um Ihre Kunden zu ermutigen, Weihnachtseinkäufe zu tätigen.
- Bieten Sie festliche Extras oder spezielle Weihnachtsangebote, wie Glühwein, zu Ihren Touren an.
- Verwenden Sie ein Online-Buchungssystem für den Verkauf von Touren und Aktivitäten, Gutscheinen und Zusatzleistung.
- Verkaufen Sie Gutscheine (Produkt- oder Wertgutscheine) für Ihre Touren und Aktivitäten.
- Mit einem gut gestalteten und personalisierten Gutschein, können Sie sowohl Käufer und Beschenkte erreichen.
- Veranstalten Sie Firmenveranstaltungen wie Weihnachtsfeiern.



2

DAS RICHTIGE MARKETING

- Erstellen Sie eine dedizierte Social Media-Strategie für die Weihnachtszeit. Definieren Sie Ihre Ziele, Ihre Zielgruppe, und auf welche sozialen Kanäle Sie sich konzentrieren wollen.
- Kündigen Sie Ihre Weihnachtszeit Aktivitäten auf Ihrem Blog an mit Bildern aus den Vorjahren.
- Verwenden Sie relevante Hashtags, um Ihre Kampagnen und Beiträge auf Social Media zu fördern wie #Christmas, #xmas, #snow.
- Achten Sie auf Partnerschaftsmöglichkeiten und auf das Cross-Selling Ihrer Touren und Aktivitäten auf jeder anderen Webseiten - eine Win-Win-Situation für beide Parteien.
- Listen Sie Ihre Angebote auf Online-Reisebüros wie GetYourGuide, Viator und Musement. Vor allem in der Weihnachtszeit, werden viele Kunden über diesen Plattformen Ihre Aktivitäten finden, sich inspiration lassen und direkt buchen.
- Machen Sie Ihre Website mit SEO sichtbar. Verwenden Sie für Ihr Unternehmen relevante Keywords (frühzeitig Planen ist hier wichtig) sowie Schlüsselwörter für die Weihnachtszeit, wie Geschenkkarte, Weihnachtsgeschenke, Firmenveranstaltungen.
- Haben Sie ein bisschen Geld übrig? Dann lohnt es sich, eine Google Adwords Kampagne zu schaffen.



3

FÖRDERN SIE KUNDENLOYALITÄT

- Überraschen Sie Ihre Kunden mit einem Geschenk diese Weihnachten. Dies könnte ein Promotion-Code sein, kostenlose Fotos von ihrer Tour, oder ein kurzes Video. Ihre Kunden werden Sie in Erinnerung behalten, Sie an ihre Freunde weiterempfehlen oder im besten Fall wieder kommen!
- Steigern Sie Ihre Weihnachtseinnahmen durch die Verteilung von Promotion-Codes an Ihre Kunden.
- Halten Sie Ihre Kunden up-to-date mit Ihrem eigenen regelmäßigen Newsletter, einschließlich Nachrichten, spezielle Angebote und Rabatte, die für die Weihnachtszeit relevant sind.