**PROGRAMM**

**am Vormittag**

09:00-11:00 Uhr Einzelcoachings

11:00-11:15 Uhr Kurze Kaffeepause

11:15-13:15 Uhr Einzelcoachings

**am Nachmittag**

14:15 Uhr Gemeinsame Begrüßung

Neues aus dem Tourismus-Cluster, Dr. Carola May, Tourismus-Cluster , Infos zu den Förderprogrammen UnternehmensWert: Mensch plus und Go digital – Katharina Volpp, Tourismus-Cluster

14:45 Uhr Online-Vertrieb: wie optimiere ich meine Vertriebskanäle? Über welche Kanäle kann

ich meinen Betrieb vermarkten und was muss ich dabei beachten? Sie erhalten eine Übersicht über verschiedene Vertriebskanäle z.B. auf der eigenen Webseite, über Google Ads und Buchungsplattformen. Die Referenten erklären Ihnen die wichtigsten Angebote und geben auch einen Überblick über lokale Möglichkeiten

15:15 Uhr Online-Bewertungen: Umgang, Potential, Beschwerdemanagement Online-Bewertungen über z.B. Google oder TripAdvisor haben großen Einfluss auf das Buchungs- und Reservierungsverhalten der Gäste. Für Sie als Gastgeber birgt der richtige Umgang mit ihnen großes Potential. Doch wie sollte ich mit negativen Bewertungen umgehen und wie lassen sich positive provozieren? Die Referenten geben Ihnen Tipps, wie Sie am besten mit Online-Bewertungen umgehen.

15:45 Uhr Kaffeepause

16:15 Uhr Online Quick Check: einfach – effizient – betriebsnah In unserem Quick-Check zeigen wir die wichtigsten „Must-haves“ und die größten Stolpersteine im Web auf. Anhand von 10 handfesten Tipps zeigen wir Ihnen wie Sie einfach und schnell wesentliche Optimierungen Ihrer Online-Präsenz erreichen können. Von der Webseite über Google Business, über Contenterstellung bis hin zu Social Media gibt es hier einen großen und gleichzeitig knackigen Überblick zu den wichtigsten Tipps aus dem Online-Marketing.

16:45 Uhr Ausklang der Veranstaltung