

**Raum:** feratel  
**Uhrzeit:** 11:00 Uhr

## **Ergebnisse – Gedanken – Notiz-Splitter**

Vielen Dank an die Studierenden der Hochschule Worms, die diese Session mitprotokolliert haben.

### **Erfahrungen aus dem Pilotprojekt „Professionalisierung von Leistungspartnern“**

Die Session beschäftigte sich mit dem Thema „Professionalisierung von Leistungspartnern“ durch Herrn und Frau Meurer im Zuge eines Projekts des Tourismusverbandes in Form eines Vermieter-Coachings. Die Schulungen von Herrn und Frau Meurer fanden im persönlichen Gespräch bei den Leistungspartnern vor Ort statt und behandelten folgende Probleme:

- Internetpräsenz
- Preisgestaltung der Angebote
- Kommunikation mit dem Tourismusverband
- Erlernen von technischem Basiswissen

Bei den Konsumenten dieser Schulung handelte es sich um verschiedene Leistungsträger wie Beherbergungsstätten, Vereine, Gastronomiebesitzer aber auch Einzelhandelsbesitzer. Herr und Frau Meurer analysierten gemeinsam mit den Partnern zunächst, wie deren Betrieb in deren Präsenz (Internetseite, Social Media, Google Business Eintrag und Beschilderungen) aufgestellt ist und was die Partner zukünftig erreichen möchten. Des Weiteren sollten die Betriebe definieren, welche Zielgruppen sie erreichen möchten und offenlegen, wie die Preise ihrer Angebote sich gestalten. Die Angebotspreise wurden demnach von den Partnern meist aus „Bauchgefühl“ heraus erstellt oder sie orientierten sich an der Konkurrenz ohne zu wissen, ob die Preisgestaltung für ihr eigenes Unternehmen profitabel ist. Eine gewisse Kostenklarheit war somit auch nicht vorhanden. Dem Team stellte sich schnell heraus, dass vielen Leistungspartnern wesentliche Grundlagen fehlten. Viele besaßen keinen Google Business Eintrag, Beschilderungen, die auf den Betrieb aufmerksam machen sollten, waren nicht vorhanden oder von Pflanzen überwachsen und den meisten fehlte das Wissen

