



Puoi ritrovare quest'articolo alla pagina: <http://www.newsfood.com/q/36bc4a8e/i/>

SANA 2009

salute e benessere -

## Intervista a Jonas Mairhofer, il giovane direttore della prestigiosa struttura del Trentino con servizi di lusso a prezzi last minute

Alpenpalace Deluxe Hotel & Spa Resort è Albergo, Beauty Farm, Centro benessere, Relax, ecco la ricetta segreta: un bel sorriso, piacevoli coccole e tanta professionalità! Vi aspetta a Bologna - SANA 2009 ALPINE SPA RESORT Area 14 Stand A/12

© Redazione NEWSFOOD.com - 30/07/2009



ALL'ALPENPALACE SEI OSPITE, L'ASCIATI COCCOLARE

**1) Jonas Mairhofer, a settembre Alpenpalace sarà presente con uno stand al SANA 2009 di Bologna: ci può anticipare le novità?**

È una bellissima fiera. E' già il quarto anno che partecipiamo e siamo molto soddisfatti dei risultati.

Le novità di quest'anno:

Alpenpalace è diventato club-hotel ufficiale al golf club della Val Pusteria (10 km dall'hotel). Questa cooperazione dà l'opportunità a golfisti professionisti, ad appassionati, ma soprattutto anche a chi vuole iniziare a praticare questo sport tanti vantaggi:

- sconto del 25% - 31% sul greenfee,
- prenotazione privilegiata degli orari di partenza
- corso di approccio al golf gratuito ogni domenica
- associazione a distanza al GC PUSTERTAL al costo di soli € 299,00 e tanto altro ancora.

Una bella novità è anche la nuovissima "Suite Jardin" di 70m<sup>2</sup> con salotto e grande vetrata con vista sulla piscina esterna, un giardino esclusivo e riservato ai fortunati ospiti della suite.

L'arredamento e l'ambiente esterno sono organizzati per garantire pieno relax e buona rigenerazione.

Altre novità 2009: nuovo trattamento oro e caviale, degustazioni di vino, corsi di cucina, etc.



**2) La globalizzazione del mercato e la crisi mondiale sono fattori che stanno rivoluzionando anche il settore alberghiero. Quali sono le strategie in atto per affrontare e vincere la sfida?**

Le strategie sono di non puntare più solo ai mercati che si trovano nelle vicinanze (Italia, Austria, Germania, Svizzera) ma di fare un marketing più globale con pacchetti ed offerte, studiate appositamente per venire incontro alle esigenze specifiche di diverse tipologie di utenti (coppie di anziani, coppie di giovani, singles, famiglie con bambini, appassionati della montagna, golf etc. L'ospite di oggi è abituato a viaggiare, è più consapevole dei suoi diritti e si aspetta un certo standard "internazionale" di qualità nell'accoglienza. Per noi non è sufficiente essere cordiali e gentili con il cliente ma cerchiamo di instaurare un rapporto più amichevole e personale con il nostro ospite.

Per questo all'Alpenpalace tornano volentieri, perchè non si sentono "clienti" ma graditi ospiti.

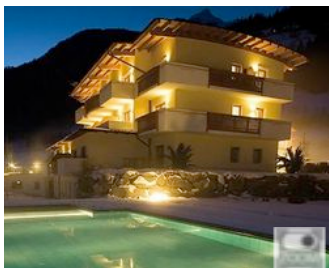


**3) Quanto sono importanti internet e le moderne tecniche di Social Marketing per Alpenpalace, una struttura alberghiera, basata sul benessere a 360° ?**

Ovviamente internet è diventato uno strumento di marketing importantissimo sia per promuovere l'attività che per agevolare i contatti tra i vari ospiti e mantenere vive le nuove amicizie.

E l'Alpenpalace resta il luogo di ritrovo reale in quanto tutta l'area è coperta da una buona rete Wi Fi con collegamento veloce.

Ma il futuro è sicuramente il Social Network (Facebook, Twitter, Google Adwords, ecc) è uno strumento che i nostri esperti stanno testando e che credo ci potrà portare indubbi risultati. Finora ci siamo limitati a leggere i commenti ed i suggerimenti degli ospiti che scrivono nel blog. Questo ci ha permesso di adeguare sempre meglio i nostri servizi alle esigenze dei nostri ospiti.



**4) Quale è il cliente tipo? La coppia, la famiglia?**

Il nostro cliente tipo è la coppia che cerca la piena tranquillità e chi decide la vacanza last minute, come fanno in molti ormai.



©2009 Editrice Taro - P.IVA 01873460065 - 15100 Alessandria [Contatti]

