

APPENDIX 1

SEMI-STRUCTURED QUESTIONNAIRE IN FINNISH

1. SWOT

- Vahvuudet
- Heikkoudet
- Uhat
- Mahdollisuudet

2. Tilanneanalyysi

Missä Hotelli X on mielestäsi onnistunut?

Missä Hotelli X on mielestäsi epäonnistunut?

Onko varsinaisia kilpailijoita? Hinta-laatu-suhteeltaan samankaltaisia?

Lähiympäristö?

Toimivat varauskanavat tällä hetkellä?

3. Tavoitteet /Mitä halutaan saavuttaa?

Minkälaisia tavoitteita asettaisit Hotelli X:lle?

- Lyhyen ajan tavoitteita?
- Pitkän ajan tavoitteita?

Uusien asiakkaiden hankkiminen

- Yritykset
- Uudet asiakkaat / kanta-asiakkaat
- Hotel Vip Club / Hotel Express

- Mitä itse haluaisit kehittää?

4. Markkinointistrategia /Miten tavoitteet saavutetaan?

Mitä markkinoinnin työkaluja voisimme käyttää tavoitteiden saavuttamiseksi?

Jakelukanavat?

- Mahdollisesti joitain uusia?

5. (Toimintasuunnitelma, markkinointitoimenpiteet)

Miten itse Hotellin työntekijänä koet, että mikä rooli sinulla on Hotelli X:n markkinoinnissa?

- Työntekijät mukaan markkinointitoimenpiteisiin?
- Sisäinen markkinointi?

APPENCIX 2

SEMI-STURCTURED QUESTIONNAIRE IN ENGLISH

1. SWOT

- Strengths
- Weaknesses
- Threats
- Opportunities

2. Situational analysis

Where do you think hotel X has succeeded in?

Where do you think Hotel X has failed in?

Who are the competitors? Are the price and quality the same? Surrounding areas?

Working distribution channels at the moment?

3. Goals/ what do you want to achieve?

What kind of goals would set for hotel X?

- Short term?
- Long term?

Acquiring new customers

- Companies
- Hotel Vip Club / hotel Express
- New customers / regular customers

What would you like to develop yourself?

4. Marketing strategy / how achieve the goals?

What marketing tools can we use?

Distribution channels?

- New ones?

5. Action plan

What role do you see your self to have in the hotel X's marketing?

- Involving the employees to the marketing actions?
- Internal marketing?