



Fit in 59 Sekunden

Der dänische Gast in Ihrem Haus

59s

DK



- **Bieten Sie Leistungen, die den Dänen ansprechen.** In den seltensten Fällen wird der Däne zurück nach Hause fahren, ohne eingekauft zu haben. Häufig ist Einkaufen sogar der Grund, in die Metropolregion Hamburg zu reisen. Aufgrund der Anfahrt mit dem Auto sowie der relativ kurzen Anfahrtsstrecke kauft der Däne zusätzlich zu den Produkten, die der internationale Gast vermehrt kauft, Alltagsprodukte, Lebensmittel und Alkohol. Gehen Sie den Dänen aktiv an und arbeiten Sie mit touristischen Dienstleistern in Form von Paketen und Angeboten. Durch eine willkommene und *hyggelige* Atmosphäre vor Ort steigern Sie nicht nur sein Wohlempfinden, sondern auch seine Kaufbereitschaft. Informieren Sie den Dänen über Ihre Öffnungszeiten, in Dänemark sind diese häufig anders. Der Däne ist bei vielen Produkten höhere Preise gewohnt. Bedenken Sie, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis immer stimmen muss. Arbeiten Sie mit Preisaktionen, der Däne ist dieses gewohnt und erwartet solche, und vermeiden Sie versteckte Kosten.
- **Kommunizieren Sie mit dem Dänen.** Die Kommunikation (Informationsweitergabe, Beschilderung und Gespräch) in der dänischen Sprache ist kein Muss - auch wenn dieses bei dem Dänen einen sehr positiven Eindruck hinterlässt - in Englisch hingegen schon. Geben Sie der Kommunikation immer eine persönliche Note, indem Sie ihn beispielsweise in seiner Landessprache mit einem „Hej“ begrüßen. Der Däne ist sehr internetaffin und informiert sich auch gern online über Einkaufsmöglichkeiten. Überlegen Sie sich daher, inwiefern Sie den Dänen mit einer mehrsprachigen Internetseite und den weiteren soziale Medien ansprechen werden.
- **Gehen Sie auf den Dänen ein.** Im Umgang miteinander ist der Däne eher informell. Duzen und Smalltalk sind ihm wichtig. Durch persönliche Empfehlungen zeigen Sie dem Dänen nicht nur, dass Sie Interesse an ihm haben sondern durch den persönlichen Tipp steigern Sie auch seine Kaufbereitschaft. Wenn der Däne sich beschwert, nehmen Sie sein Anliegen ernst und probieren Sie, ihm entgegenzukommen, indem Sie ihm einen Kompromiss anbieten. Der Däne ist Weltmeister im Danke sagen, bedanken Sie sich bei der Verabschiedung mit einem „Tak“.
- **Akzeptieren Sie Kreditkarten.** Der Däne wird davon ausgehen, dass er mit Kreditkarte oder auch mit dem Handy (Mobile-Payment), bei Ihnen zahlen kann, auch eine Zeitschrift oder ein T-Shirt. Bargeld wird er in den meisten Fällen nicht dabei haben (und wenn dann die dänische Krone).
- **Bieten Sie kostenfreies & gut-funktionierendes WLAN an.** Der Däne erwartet dieses.