



Fit in 59 Sekunden

Der dänische Gast in Ihrem Haus

59s

DK



- **Bieten Sie Leistungen an, die den Dänen ansprechen.** Aktiv sein, das ist das Stichwort. Nicht nur zuhören und passiv teilnehmen, aktiv etwas unternehmen und involviert sein, das möchte der Däne. Er bevorzugt beispielsweise Aktivitäten, die er in seiner Heimat selten oder gar nicht vorfindet. Stellen Sie sich mit speziellen Aktivitäten, wie zum Beispiel Familientickets, auf Familien mit Kindern und Kleingruppen ein. Verleihen Sie Ihrem Angebot und Ihrem Haus eine *hyggelige* Atmosphäre und eine persönliche Note. Der Däne ist höhere Preise gewohnt, erwartet dafür jedoch eine durchgehend hohe Qualität. Achten Sie daher besonders auf seine Zufriedenheit und überlegen Sie sich Maßnahmen, wie Sie den Aufenthalt bei Ihnen verlängern und für den Dänen ansprechend gestalten können. Arbeiten Sie mit speziellen Preisangeboten und vermeiden Sie versteckte Kosten.
- **Kommunizieren Sie mit dem Dänen.** Die Kommunikation (Gespräch, schriftliche Informations- und Wissensweitergabe, Darbietungen und Shows sowie die Beschilderung) in der dänischen Sprache ist kein Muss (auch wenn dieses bei dem Dänen einen sehr positiven Eindruck hinterlässt) in der englischen Sprache 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, sprechen Sie ihn daher unbedingt mehrsprachig über Ihre Internetseite an und bieten Sie auch Online-Reservierungsmöglichkeiten.
- **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, dass Sie Interesse an ihm haben. Ein persönlicher Tipp und ein kleiner Plausch können auch Ihren Verkauf von Zusatzleistungen steigern. Nutzen Sie das Gespräch auch für ein Feedback und erfahren Sie, was sie eventuell für zukünftige Besuche eines Dänen verbessern können. Kinder haben in Dänemark eine wichtige Rolle, gehen Sie daher besonders auf diese ein. Wenn der Däne sich beschwert, nehmen Sie sein Anliegen ernst und probieren Sie, ihm entgegenzukommen, indem Sie ihm einen Kompromiss anbieten. Dänen sind Weltmeister im „Danke“ sagen. Bedanken Sie zum Beispiel am Ende des Aufenthaltes mit einem „Tak“.
- **Akzeptieren Sie Kreditkarten.** Der Däne wird davon ausgehen, dass er bei Ihnen mit Kreditkarte oder auch mit dem Handy (Mobile-Payment) zahlen kann, auch eine Kugel Eis und das Ausleihen des Ruderbootes. Bargeld wird er nicht dabei haben (und wenn dann die dänische Krone).
- **Bieten Sie kostenfreies & gut-funktionierendes WLAN an.** Der Däne erwartet dieses.