



Fit in 59 Sekunden

Der dänische Gast in Ihrem Haus

59s

DK

i

- **Bündeln und bieten Sie Leistungen, die den Dänen ansprechen.** Themen wie Weihnachtsmärkte, Städtetrips, Golfurlaub, Restaurantbesuche und besonders Alltagsthemen wie Shopping sind ausschlagende Gründe, anzureisen. Richten Sie Ihre Leistungen besonders auf Familien (Leistungen für Kinder) und Kleingruppen aus.
Es zählt immer das gemeinschaftliche Erlebnis. Zeigen Sie, dass es in Ihrer Region *hyggelig* ist.
Der Däne bleibt gern in Hotels und reist häufig für einen Kurzurlaub mit dem Auto an. Der Däne ist höhere Preise gewohnt. Schnüren Sie Pakete mit hochpreisigeren Elementen. Bedenken Sie, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Qualität immer stimmen müssen. Arbeiten Sie mit Preisaktionen und vermeiden Sie versteckte Kosten.
- **Kommunizieren Sie mit dem Dänen.** Der Däne ist sehr internetaffin, sprechen Sie ihn daher über digitale Medien an und bieten Sie Online-Buchungsmöglichkeiten. Die Kommunikation (Internetseite, schriftliche Informationsweitergabe, Beschilderung und Gespräch) 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.
- **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 werden den Verkauf von Leistungen steigern. Nutzen Sie das Gespräch auch für ein Feedback und erfahren Sie, was sie eventuell für zukünftige Besuche eines Dänen verändern können.
Wenn der Däne sich beschwert, nehmen Sie sein Anliegen ernst und probieren Sie, ihm entgegenzukommen, indem Sie ihm einen Kompromiss anbieten. Bleiben Sie mit dem Dänen in Kontakt: Ein ansprechendes Angebot zur richtigen Zeit und zum richtigen Preis wird der Däne nur schwer ausschlagen können.
- **Akzeptieren Sie Kreditkarten.** Der Däne wird davon ausgehen, dass er bei Ihnen und den regionalen Dienstleitern mit Kreditkarte oder auch mit seinem Handy (Mobile-Payment), zahlen kann. Bargeld wird er nicht dabei haben (und wenn dann die dänische Krone).
- **Bieten Sie kostenfreies & gut-funktionierendes WLAN an.** Der Däne erwartet dieses.