



Fit in 59 Sekunden

Der dänische Gast in Ihrem Haus

59s

DK



- **Bündeln und bieten Sie Leistungen, die den Dänen ansprechen.** Der Däne bevorzugt während seines Deutschlandurlaubs Hotels, besonders 3-5 Sterne Hotels. Der Däne reist gern für einen Kurzurlaub an. Schaffen Sie für den Dänen eine *hyggelige* Atmosphäre und verleihen Sie Ihrem Haus, Ihren Zimmern und Ihren Zusatzleistungen eine persönliche Note. Dänen reisen gern mit ihren Kindern und Freunden an. Gehen Sie mit speziellen Familien- sowie Kleingruppenangeboten und auch mit Ihrer Haus- und Zimmerausstattung auf diese Zielgruppe ein! 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, der Däne ist dieses gewohnt. 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 auch Online-Buchungsmöglichkeiten. Die Kommunikation (Internetseite, Gespräch, schriftliche Informationsweitergabe sowie 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.
- **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 könne 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. Gehen Sie besonders auf die Kinder 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 sich während und am Ende des Aufenthaltes mit einem „Tak“. Bleiben Sie mit dem Dänen in Kontakt: Ein ansprechendes Angebot zur richtigen Zeit und zum richtigen Preis wird der spontane Däne nur schwer ausschlagen können.
- **Akzeptieren Sie Kreditkarten.** Der Däne wird davon ausgehen, dass er bei Ihnen, im Voraus sowie während des Aufenthaltes, mit Kreditkarte 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.