



## Fit in 59 Sekunden

## Der niederländische Gast in Ihrem Haus

59s

NL

i

### ■ Feilen Sie an Ihren Leistungen

- Der Niederländer legt großen Wert auf eine *gezellige* Atmosphäre und Aktivitäten. Zeigen Sie ihm bereits auf Ihren Werbemitteln, dass Ihre Region *gezellig* ist.
- Der Niederländer betätigt sich gern aktiv: Wandern und Fahrradfahren sowie weitere aktive Freizeitaktivitäten, die gute Laune, Ausgelassenheit und Spaß vermitteln, sind für den Niederländer ansprechend. Weitere ansprechende Themen sind Shoppen und ein Besuch in einem Restaurant.
- Bündeln Sie ansprechende Pakete. Denken Sie bei den Paketen an alle Familienmitglieder, besonders an die Kinder, da Niederländer Familienmenschen sind.
- Ein Grund nach Deutschland zu kommen: Das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Achten Sie darauf, dass alle Leistungen den Qualitätserwartungen entsprechen.
- Überzeugen Sie den Niederländer mit Preis- und Rabattaktionen.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Leistungen sowie die Leistungen der regionalen touristischen Dienstleister für englisch-sprachige Gäste geeignet sind.

### ■ Kommunizieren Sie mit dem Niederländer

Beachten Sie, dass Ihre gesamte Kommunikation (Gespräch, Internetseite, schriftliche Informationsweitergabe sowie Beschilderung) in der englischen Sprache vorhanden ist. Ein paar Worte in der niederländischen Sprache sind eine gelungene und willkommene Geste. In den Niederlanden geschieht fast alles online. Informieren Sie den Niederländer daher online über Ihre Region und Ihre Leistungen. Online-Buchbarkeit ist ein Muss.

### ■ Gehen Sie auf den Niederländer ein

Smalltalk und die Ansprache mit „Du“ sowie das Vermeiden von Fachvokabular sind dem Niederländer wichtig. Sprechen Sie Empfehlungen aus, der Niederländer freut sich über einen persönlichen Tipp, eine individuelle Beratung ist ihm wichtig. Finden Sie bei Beschwerden einen Kompromiss, der Niederländer diskutiert gern und Konsens ist das A und O. Der Niederländer ist ein offener und gesprächiger Mensch – holen Sie sich sein Feedback zur Verbesserung ein und motivieren Sie ihn, eine positive Bewertung auf einer niederländischen Bewertungsplattform zu geben.

- **Akzeptieren Sie bargeldlose Bezahlung:** Kartenzahlung ist in den Niederlanden üblich, Debitkarten sind die bevorzugte Art zu zahlen, gefolgt von Kreditkarten (Visa und MasterCard). Geben Sie dem Niederländer auch die Möglichkeit, online zu zahlen. Ohne diese Möglichkeit wird er Ihre Leistungen gegebenenfalls nicht in Anspruch nehmen.

- **Bieten Sie kostenfreies und gut-funktionierende WLAN an:** Der Niederländer kommuniziert, bucht und informiert sich gern online – auch von unterwegs.