



## Fit in 59 Sekunden

## Der Schweizer Gast in Ihrem Haus

59s

CH



### ■ **Passen Sie Ihre Leistungen auf den Schweizer an**

Für den Schweizer sind Bewegung und Aktiverlebnisse in seiner Freizeit besonders interessant.

Kulturelle Aktivitäten kommen bei vielen Schweizern im Alltag zu kurz, im Urlaub möchten sie diese daher häufig nachholen.

Qualität, ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis, Sauberkeit und Ordnung sowie Sicherheit sind für den Schweizer enorm wichtig.

Der Schweizer ist gewohnt, zu Hause mehr zu zahlen, als in Deutschland üblich ist.

Animieren Sie ihn daher zum Kauf von auch teuren Souvenirs (hier bevorzugt der Schweizer nicht herkömmlichen Touristen-Souvenirs, sondern traditionelle regionale Produkte) und sprechen Sie preislich gehobene gastronomische Empfehlungen aus. Beides wird Ihren Umsatz erhöhen!

Der Schweizer mag es authentisch. Bräuche und Traditionen interessieren ihn auf seiner Reise sehr – sofern sie echt sind. Machen Sie ihm solche Angebote.

Seien Sie online präsent, der Schweizer ist überaus internetaffin. Geben Sie ihm die Möglichkeit, online zu reservieren und zu zahlen.

### ■ **Kommunizieren Sie mit dem Schweizer**

Die Mehrzahl der Schweizer versteht Hochdeutsch und spricht es auch, so dass Sie Ihre Informationen und Hinweise nicht übersetzen müssen. Sie sollten jedoch langsam sprechen und auf Dialekte sowie Fachwörter verzichten. Seien Sie höflich und respektvoll. Vermeiden Sie Wörter wie „müssen“, nutzen Sie den Konjunktiv und bedanken Sie sich („Merci“).

### ■ **Gehen Sie auf den Schweizer ein**

Nehmen Sie sich Zeit für Ihren Gast, der Schweizer mag es gemütlich. Führen Sie Smalltalk und sprechen Sie Empfehlungen aus. Beraten Sie ihn persönlich und seien Sie authentisch. Beschwerden sollten schnell und einvernehmlich geklärt werden.

### ■ **Akzeptieren Sie Kreditkarten**

Während seines Urlaubs möchte der Schweizer meist mit Kreditkarte (MasterCard und Visa) bezahlen, Barzahlung mit Schweizer Franken (CHF) kommt für ihn auf Reisen kaum in Betracht und der Umgang mit dem Euro ist ihm nicht vertraut. Auch für Online-Zahlungen und Reservierungen verwendet er bevorzugt seine Kreditkarte.

### ■ **Bieten Sie kostenfreies und zuverlässiges WLAN an**

Der Schweizer bucht und informiert sich gern online. Die Schweiz gehört nicht zur EU, daher würden Ihrem Gast gegebenenfalls hohe Roaming-Gebühren entstehen. Außerdem bietet für Ihren schweizer Besucher kostenloses WLAN Ihnen eine kostenfreie Werbemöglichkeit, wenn er seinen Aufenthalt bei Ihnen im Netz kundtut.