

## Visning av hotell eller konferensrum

Ett effektivt sätt att marknadsföra produkten är att erbjuda kunden en visning. Det kan gälla såväl hotellrum som konferensrum eller kanske till och med både och.

Respektera att kunden tagit sig tid till detta och förbered dig därför väl.

- Informera inblandad personal om förstående visning
- Kontrollera visningsrummen i förväg. Se till att de är städade och tänd några lampor.
- Ha med dig anteckningar om priser eller annan detaljinformation
- Klä dig korrekt med synlig namnbricka
- Invänta kunden i lobbyn och hälsa välkommen genom att ta i hand
- Fråga om gästen tidigare varit hos oss
- Repetera kundens önskemål, de kan ha ändrats sen ni sist hade kontakt
- Kontrollera hur lång tid kunden har avsatt för besöket
- Håll artigt upp dörrar och låt kunden gå före in i rum eller hissar
- Vänd dig mot kunden under samtalet
- Använd kundens namn naturligt under samtalet
- För anteckningar (kan vara till hjälp när du ska skriva offert)
- Bjud gärna på något att äta eller dricka (informera restaurangen i förväg)
- Försök sälja "fördelar" istället för enskilda produkter
- Var vaken för köpsignaler
- Anar du att kunderna tänker fatta beslut – ursäkta dig för att lämna dem ensamma en stund
- Avslut – ge kunden klara besked om nästa steg. "Jag skickar offert imorgon"
- Följ kunden till utgången och lämna med en mapp med hotellets information