

Wichtige Fragen zur perfekten Bedarfsermittlung 2.0.

Was möchten Sie im Urlaub erleben?
Wie stellen Sie sich Ihren perfekten Urlaubstag vor?
Was möchte ihr Mann/ihre Frau erleben?
Wie warm ist es in ihrem Urlaub?
Was ist Ihnen daran besonders wichtig?
Wie oft möchten Sie am Tag essen?
Wie wichtig sind Ihnen verschiedene Spezialitäten Restaurants?
Was essen Sie zum Frühstück, zum Mittag, zum Abend?
Wie ist die Lage ihres Hotels zum Ort?
Wie weit ist ihr Hotel vom Strand entfernt?
Wie sieht Ihr perfektes Urlaubshotel aus?
Was wünschen Sie sich für ein Zimmer?
Wie ist das Zimmer ausgestattet?
Welchen Sport möchten Sie, Ihre Mitreisenden im Urlaub betreiben?
Was sehen Sie, wenn Sie aus dem Fenster, vom Balkon blicken?
Wie sieht Ihr Strand aus, wie fühlt sich der Strand an?
Wie warm ist das Wasser?
Wie viele Pools sind in ihrem Hotel?
Wer reist noch mit?
Welche Unterhaltung wünschen Sie sich in ihrem Hotel?
Wie lange möchten Sie fliegen? Wie lange möchten Sie im Flugzeug sitzen?

Beispiele für detailliertes Fragen:

Wie sieht Ihr Hotel aus? Wie stellen Sie sich ihr Hotel vor?
Ich möchte ein nicht so großes Hotel, eher klein.
Was ist für sie nicht zu groß, also eher klein?
Naja, kein so ein großer Betonklotz, maximal 250 Zimmer.

Welche Annehmlichkeiten bietet ihr Hotel?
Naja, ich wünsche mir Wellness, Hamam.
Was genau verstehen Sie unter Wellness?
Massagen, Kosmetikanwendungen...

Welche sportlichen Aktivitäten nutzen Sie?
Naja wir würden gerne Wassersport machen und vielleicht Yoga.
Welchen Wassersport möchten Sie dann gerne erleben?
Ich möchte gerne surfen und Katamaran fahren.
Können Sie bereits surfen und Katamaran?
Nein, kann ich denn das da lernen?

Wie sieht ihr Zimmer aus?
Ein normales Doppelzimmer, sauber.
Na gut, sauber sind alle Zimmer die wir verkaufen. Ist es eher klar eingerichtet und eckig oder eher etwas verspielt und romantisch oder vielleicht ein bisschen gemütlich?
Wenn es eher modern ist, das mag ich sehr. Ach so WLAN wäre toll.