

άρθρο του Μάριου Κουνέλη



Ένα ξενοδοχείο έχει αρκετά «σημεία» που πρέπει να δώσει προσοχή για να κερδίσει τον πελάτη: τοποθεσία, μπάνιο, ποιότητα ύπνου (δηλαδή ποιότητα στρώματος και λινών), πρωινό, τιμές. Οι σειρά που τα αναφέρουμε δεν είναι καθόλου τυχαία. Η τοποθεσία είναι δεδομένη. Το μπάνιο δαπανηρό για να βελτιωθεί, η ποιότητα ύπνου επίσης απαιτεί κάποια χρήματα. Το πρωινό μπορεί να βελτιωθεί άμεσα και αποδοτικά. Για τις τιμές έχουμε αναφερθεί στο παρελθόν.

Πρότασή μας είναι να σερβίρετε ένα «Ελληνικό» πρωινό. Ειδικά ο ξένος επισκέπτης θα το εκτιμήσει αφάνταστα. Όσο πιο πολλά τοπικά προϊόντα έχει, τόσο το καλύτερο. Αναλυτικότερα:

- Γραβιέρα, κεφαλοτύρι και φέτα αντί για gouda και edam. Δίπλα στην φέτα βάλτε και μερικές ντομάτες & ελιές.
- Χωριάτικο λουκάνικο αντί για «τύπου Φρανκφούρτης». Είναι λίγο πιο βαρύ και πολύ πιο γευστικό.
- Μέλι. Προτιμήστε έναν τοπικό παραγωγό. Σχεδόν σε όλη την Ελληνική επικράτεια φτιάχνουμε μέλι, σίγουρα αν ψάξετε θα βρείτε κάποιον κοντά σας.
- Μαρμελάδες. Βρείτε κάποιον γυναικείο συνεταιρισμό στην ευρύτερη περιοχή, κάντε μια συμφωνία μαζί τους για καλύτερες τιμές.
- Κουλούρια Θεσσαλονίκης αντί για συσκευασμένες φρυγανιές θα δώσουν άλλη χάρη στο πρωινό.
- Γλυκά κουταλιού & στραγγιστό γιαούρτι (γνωστό στο εξωτερικό ως Greek yogurt). Βάλτε τα γλυκά του κουταλιού δίπλα στις μαρμελάδες και θα γίνουν ανάρπαστα.

- Γλυκά «τοπικά». Λουκουμάδες, γαλατόπιτα, σκαλτσούνια, αμυγδαλόπιτα είναι μερικές ιδέες που θα εντυπωσιάσουν. Αντίστοιχα μπορείτε να βάλετε χωριάτικη τυρόπιτα και σπανακόπιτα. Ένα βιβλίο Ελληνικής μαγειρικής θα σας βοηθήσει ακόμα περισσότερο.

Επίσης:

- Δίπλα σε κάθε προϊόν βάλτε το όνομα του παραγωγού και πείτε ορισμένα πράγματα για ίδιο το προϊόν, δημιουργείστε το λεγόμενο “story”. Για παράδειγμα «Cheese pie (tiropita) popular Greek delicacy made with 3 cheeses» ή «Locally produced bio Greek yogurt made with cows milk»
- Δεν χρειάζεται να έχετε «άπειρα» πράγματα πάνω σε έναν μπουφέ αποτελούμενο από προϊόντα που αγοράζετε σε hard discounters. Προτιμείστε λίγα, εκλεκτά και τοπικά.

Τα παραπάνω θα σας ανεβάσουν το κοστολόγιο σας. Θα ανεβάσουν περισσότερο όμως την ικανοποίηση των πελατών σας, θα κάνουν χαρούμενους τους τοπικούς σας προμηθευτές οι οποίοι θα σας στηρίξουν ποικιλοτρόπως και θα ενισχύσουν πολύ τη φήμη του ξενοδοχείου. Ο υπογράφων το έχει κάνει πράξη στο παρελθόν επί μια πενταετία σε ξενοδοχείο της ορεινής Ελλάδας και σας το λέει εκ πείρας.

ΜΑΡΙΟΣ ΚΟΥΝΕΛΗΣ

eSales & eMarketing Specialist for Hotels