

Anbefalinger til Bed & Breakfasts - i Ringkøbing-Skjern Kommune



FORORD

Opsummerende rapport omkring konsulentbesøg i Ringkøbing-Skjern Kommune foråret 2016

Jeg vil starte med at takke de værter og værtinder, som har modtaget mig i deres hjem og virksomheder - og som har givet mig mange gode, varme og sjove oplevelser. Det har været en fornøjelse for mig, at komme på besøg. Mit generelle indtryk er, at alle gør sig utroligt umage med, at tilbyde god og indbydende overnattingssteder - som kan give deres gæster lysten til at komme igen, og igen og igen...

Men det er jo tit således, at når du som vært, dag ud og dag ind går rundt på det samme sted - og gør de samme ting - så bliver du blind på de små skønhedspletter - der måske kan være. Eller du mangler måske mangler inspiration eller viden, til at hoppe ud af sporet og lægge et nyt spor at køre ad fremadrettet. Der er jeg så kommet ind i billedet. Som hende der kom udefra - så tingene og kom med løsningsforslag og nye muligheder. Hende der får dig til at se tingene på andre måder.

Nedenstående er et generelt udpluk af de oplevelser jeg har haft - og de løsningsforslag jeg er kommet frem med - under og efter mine besøg.

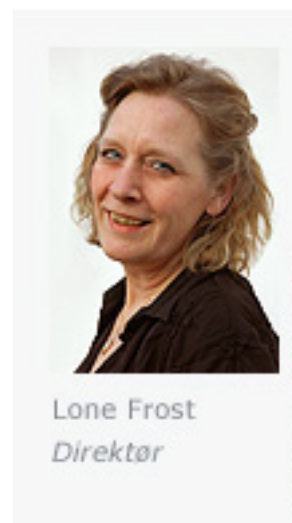
Men det vigtigste råd jeg overhovedet kan komme med er:

Prøv at være gæst i din egen B&B - bare en eneste nat.

Se hvad jeg så, når jeg lå på sengen og kiggede op under en umalet vindueskarm. Eller sid på dit wc og se på de snavsede rør under vasken. Prøv dine dyner, madrasser og hovedpuder. Tør dig med det håndklæde, du tilbyder dine gæster. Åbn det skab - som er på dit værelse - og det er fyldt med sylteglas og havehynder - så der ikke er plads til dit tøj. Spis den morgenmad du tilbereder til dine gæster. - Kom en aften - uden lys på en mørk gårdsplads og gæt på, hvor du mon skal gå hen, for at få kontakt med værten. Ankom en dag hvor købmanden er lukket, og du ikke kan få mælk eller sukker i din aftenkaffe. Prøv at fryse gennem natten - fordi du har glemt at tænde for gulvvarmen i starten af marts måned og du må ligge og sove i 16 graders varme under en kold fiberdyne...

Vi værter - jeg har selv en Bed and Breakfast på Fyn - er tit meget ærekære. Jeg er i al fald. Vi gør os sådan en umage for, at gøre det hele så godt vi overhovedet kan for vores gæster. På den baggrund kan kritik kan være sårende - og kritikken kan optages som noget meget personligt.

Jeg vil anbefale dig, at du tager al kritik, som noget positivt. Som en mulighed for at kunne forbedre dit sted, og gøre det endnu bedre, til den næste gæst der kommer.



DET GODE VÆRTSKAB

Jeg efterlyser faktisk en grundlæggende forståelse for det gode værtsskab.

Det handler ikke kun om kvalitet i indretningen. Eller - jo - det gør det også. Men måske mere omtanken for gæstens ønsker - og især at de opfyldes - før tanken er tænkt.

Det er en god markedsføring i sig selv. Og vil medføre anbefaling af stedet fra gæst til potentiel gæst - uden det koster ekstra i markedsføring. Gæstfrihed og venlighed. Det kan være bedre skiltning - så gæsten kan finde dig og dit sted. Lys om aftenen udendørs. Brochurehylde på fællesarealet med informationer og brochurer til gæsterne - der fortæller din gæst hvad de kan opleve hos dig. At lagnerne i bomuld er strøget, og alt sengetøj dufter dejligt og friskt rent.

Gode spirallæselamper over sengene, der kan drejes derhen hvor lyset ønskes. Vejledning til wifi-netnavn og kode, så alle kan finde ud af at logge sig på nettet uden at skulle ulejliges dig - det kan faktisk være en belastning for gæsten, at skulle spørge om alt og ikke let at kunne finde vejledningen selv. En forståelse for at godt værtsskab er en kvalitet og en god, gratis markedsføring i sig selv.

Efterfølgende er spørgsmål jeg tit er blevet stillet under mine besøg og mine svar hertil:

• Morgenmad

Selvom vi udbyder BB vil vi ikke lave morgenmad i starten - da alle vores lejligheder har eget separat køkken og meningen er, at gæsterne selv skal sørge for deres egen morgenmad. Det er som at bo i egen ferielejlighed. Er dette et problem?

Nej - I kan tilbyde morgenmad eller undlade det - præcis som I ønsker det. Jeg anbefaler blot, at det tydeliglig fremgår af alt prismateriale hvorledes konditionerne er. Vælger I på et senere tidspunkt at tilbyde morgenmad eller f.eks friske rundstykker - anbefaler jeg at denne service er indeholdt i prisen.

I skal dog være opmærksomme på, at I altid vil få en dårligere rating på bookingsportaler - hvis I ikke serverer morgenmad. Dette gælder også selvom I leverer selvserveret morgenmad. Serverer du morgenmaden bør den være velanrettet, smagfuld og smuk anrettet med ost, morgenboller, rugbrød, tre slags pålæg, mindst 1 slags oste, frisk frugt, yoghurt med friske bær eller müsli, friskkogt varmt æg. Marmelade. Morgenmadsprodukter så som cornflakes eller havregryn. Kaffe eller the efter ønske - med mælk. Juice og koldt vand. Sukker, salt og peber.

• Kvalitet

Kvaliteten i indretning, møbler, sengetøj og håndklæder - er generelt meget høj. Med super lækre dyner og gode hovedpuder - for det meste i dun - hvad der er vigtigt i Danmark, hvor det er koldt om vinteren. Øvrigt udstyr generelt i meget høj kvalitet. For det meste er alt pinligt rent. Men ofte så jeg at der trængtes til afkalkning af fliser og fuger på badeværelser. At den rengøring der er i øjenhøjde var perfekt - men den der kræver loftshøjde eller gulvhøjde - måske liige skulle have et ekstra klud. F.eks. rengøring af ydre vinduesrammer - når vinduerne åbnes sås mange døde insekter på vindueskanterne. Toiletbørster der var direkte ulækre. Eller rør under vasken der lige skulle rengøres.

Der lægges meget stor vægt på, at gæsterne skal føle sig velkomne. Men jeg har oplevet at der ikke er f.eks. service til det antal personer der angives at være plads til. Eller ikke nok stole ved spisebordet. En lænestol til to personer. En læselampe over den ene seng. Den anden gæst må så bruge loftsliset. Rigtig mange dårlige og fladlagte hovedpuder - uden der lå en ekstra hovedpude i skabet - til de gæster - og dem er der mange af - der har brug for to hovedpuder...

- **TV og internet**

- Vi er i tvivl om hvilken udbyder er bedst - gode råd modtages gerne.

Jeg har undersøgt markedet meget nøje og bruger selv Canal Digital - som har en familie-pakke med 4 TV-bokse for 499 kr. pr. måned. Ubetinget den bedste og billigste løsning hvis du tilbyder mere end et værelse - eller en ferie-lejlighed. Ved udlejning af en ferielejlighed kan hvert soveværelse så anvendes til aftenhygge med fjernsyn - især når de lejes ud separat.

Eller hvis en ferielejlighed lejes ud til familier, fordi børn og voksne har forskellige interesser. Men især hvis du ønsker at satse på håndværkere som gæster, hvis 1. prioritet er en god seng og 2. prioritet er godt fjernsyn. Gæsterne skal så heller ikke indbyrdes enes om, hvilket program der skal ses i fjernsynet hvis det hænger i soveværelset.

- **Hvem kan vejlede omkring de skattemæssige ting - ud over SKAT?**

Jeg anbefaler I finder en dygtig regnskabskyn-dig til at hjælpe med opstart af regnskabs-de-len, også selvom I har erfaring har med bog-føring. Jeg vil anbefale, at vedkommende har erfaring med udlejning af værelser og ferielej-ligheder og lovgivning omkring dette. I den bog jeg har skrevet om at starte og drive en Bed and Breakfast I fik under mit besøg er der henvis-ninger til Skats hjemmeside og den aktuelle skattelovgivning på området.

- **Forsikring**

Mig bekendt er det ikke muligt at tegne en for-sikring, der dækker en privat husholdnings betalende gæster. Jeg er ret sikker på, at even-tuelle skader, der sker på stedet - faldulykker eller tingskade - skal dækkes af gæstens egen rejse- eller ulykkesforsikring. Kontakt eget forsikringsselskab og gennemgå spørgsmålene med dem.

- **Findes der et program som kan lave budget for udgifter/indtægter/vedligeholdelse osv?**

Economics er et yderst godt bogføringsprogram - som samtidig fakturerer jer efter antallet af bilag. Jo færre bilag - jo billigere er det.

- **Vi skal have lavet Facebook side - har du gode råd til dette?**

Ja - opret en side omkring jeres sted og del jævnlig opslag - udviklingen af jeres sted - bil-leder - stoltheden over jeres sted. Lav et opslag på stedet til jeres gæster og bed dem om at dele deres oplevelser på jeres side - også med deres venner...

- **Vi skal have lavet hjemmeside - har du gode råd til dette?**

Det er vigtigt at den hjemmeside I vælger rum-mer mulighed for en side-til-side oversættelse på minimum 3 sprog. At det er en CMS løsning I selv kan rette i. At I ikke samarbejder med en udbyder der tager betaling pr. mdr. - det bliver alt for dyrt i det lange løb.



- **Fotografering**

I skal samtidig med at I planlægger hjemmesiden gøre jer helt klart - HVOR VIGTIGT det er, at have rigtig gode billeder af jeres overnatningssted at vise frem. Igen og igen ser jeg billeder der er taget med smartphones, gamle fotos der er alt for små til gallerivisninger, for mørke eller for skæve - billeder der simpelthen ikke yder overnatningsstederne retfærdighed.

Jeg ved 100% sikkert hvor vigtigt det er, med rigtig mange gode billeder på jeres hjemmeside - og andre steder - hvor I reklamerer for jeres sted. I får rigtig mange flere bookninger, hvis I investerer i gode billeder. Jeres gæster har kun jeres billeder og jeres beskrivelsestekst til at bedømme, om de har lyst til at besøge jeres sted. Dårlige billeder skræmmer kunderne væk.

- **Hvilke bookningsportaler er det bedst at bruge til at reklamere for udlejning**

Hvad betaler man for at bruge disse hjemmesider? I den bog I fik under mit besøg er der henvisninger til alle relevante bookningsportaler på området, ligesom I der kan læse om de forskellige priser for deltagelse.

- **Hvornår/hvordan tager man betaling for udlejning af dage/uger?**

Altid betaling forud - se også afsnittet senere i denne rapport - Registrering af gæster og Reservationsbekræftelse samt afbestillingsbetinger.

- **Hvor meget skal vi opkræve per nat, per uge, per person?**

Efter at have gennemgået det generelle prisniveau i området anbefaler jeg en gradueret prissætning således at prisen for en ferielejlighed kan være:

1 person	pr. nat	550 kr
2 personer	pr. nat	550 kr
3 personer	pr. nat	670 kr
4 personer	pr. nat	790 kr
5 personer	pr. nat	910 kr
6 personer	pr. nat	1.030 kr

Alle priser er inkl. sengetøj og håndklæder. Ved mindre end 2 nætter tillægges rengøringsgebyr 200-250 kr. pr. nat. Overvej hvor meget rabat du ønsker at give ved flere ugers bookning. Jeg har ofte ydet op til 50% - fordi arbejdsbyrden minimeres betragteligt - på rigtig lange bookninger over 4 uger.



- **Skal vi kunne tage imod betalingkort eller kontant?**

Altid kontant forud - se også afsnittet senere i denne rapport - Reservationsbekræftelse samt afbestillingsbetingelser.

- **Tillæg til priser for f.eks. sengetøj og morgenmad?**

Pristillæg bliver ofte en anelse uigennemskueligt for gæsten. Det, der umiddelbart syner, som en billig overnatning for 2 personer, kan ofte være langt dyrere når gæsten tilkøber morgenmad og sengetøj. Fordelen for gæsten er, at sengetøj og håndklæder kan medbringes til stedet, og dermed spares der på overnatningsprisen.

Tanken om valgfriheden er tiltalende. Især hvis bookning foregår skriftligt, og disse forhold kan belyses korrekt overfor gæsten - inden stedet bookes. Men ved telefonisk kontakt eller henvendelse fra gaden, kan det virke uoverskueligt. Hertil kommer, at værelset selvfølgelig ikke er redt op, når gæsten ankommer. Der lægges oftest en linnedpakke på sengen, pakket sterilt i plastik for at sikre det er rent. Det stiller meget høje krav til standarden af dyner og hovedpuder. Der kan ikke være pletter eller urenheder overhovedet. Det er dyrt at skulle skifte dyner og hovedpuder jævnligt for at holde en pletfri standard.

Hvis sengen var redt op ses små skulder efter pletter, der ikke kan gå af i vask, ikke. Og dermed øges dyner og hovedpuders levetid med i hvert tilfælde det dobbelte. En stor besparelse. Det kan virke meget uvelkomment for gæsterne at sengene ikke er redt. Tilbydes tilkøb af linnedpakke, anbefaler jeg, at overnatningsstedet sørger for at få information fra gæsterne, om de ønsker tilkøb af sengetøj, når der bookes. Det vil i så fald være muligt at rede sengene op, inden gæsten ankommer. Det vil løfte fornemmelsen af kvaliteten. Det er en misforståelse automatisk at gå ud fra, at alle bookninger udelukkes på baggrund af pris.

Pris og kvalitet hænger nøje sammen, når der skal prisvurderes. Mange kunder vil gerne betale for god kvalitet. En lav pris signalerer

ikke nødvendigvis kvalitet. Tværtimod. Jeg vil helt klart anbefale en samlet forud fastsat pris alt inkl. således at forvirring og misforståelser undgås og det er klokkeklart for gæsten - hvad opholdet koster - alt inklusive.

- **Sengetøj købt på vaskeri?**

Tilkøbes linnedpakker indeholdende lagner, pude- og dynebetræk samt 2 håndklæder til en pris af f.eks. 59 kr. pr. sæt. Ved at undlade at tilkøbe lagner og håndklæder - og selv indkøbe og vaske disse - kan der årligt spares mange penge i leje af lagner og håndklæder - når de først er indkøbt. Med tanke på den begrænsede sæson hvoraf maksimalt 3 måneder er højsæson, gælder det om at optimere indtjeningen i sæsonen så meget som muligt og at holde nøje øje med bundlinjen.

Det er forholdsvis let tjente penge i forhold til arbejdsindsatsen at sørge for den del af vask i huset. Så du kan overveje kun at leje dyne- og hovedpudebetræk på vaskeriet. Ved alle bookinger over 2 nætter optimeres indtjeningen med 120 kr. pr. nat udover den første. Hertil skal lægges besparelsen på leje af lagner og håndklæder a 20 kr. pr. person. Indkøb stræklagner i jersey og badehåndklæder i god kvalitet for at optimere indtjeningen.

- **Registrering af gæster**

Det er med meget stor sandsynlighed lovpligtigt at registrere gæster der bor på privat overnatningsted eller bed and breakfast i Danmark. Der ligger pt en skriftlig forespørgsel om sagen i ministeriet på mine vegne således, at lovteksten tydeliggøres og vi kender vores pligter og ret i denne forbindelse.

Som loven er formuleret i dag, står der, at: Hoteller, kroer, pensionater samt lejrpladser skal registrere alle gæster fra udlandet. Danske gæster skal fremvise legitimation. Private overnatningssteder er ikke nævnt i lovteksten. Jeg afventede svar ultimo januar fra ministeriet på min forespørgsel. Det er stadig ikke kommet. Indtil svaret foreligger, vil jeg anbefale, at gæster fra udlandet registres ved hjælp af registreringsblanketten, der findes gratis på www.bedandbreakfastguide.dk under menuemnet >

Information, formularer og prisliste - hvorfra registreringsblanketten kan downloades og printes.

Her findes ligeledes en gratis information til gæsterne på 5 sprog om, hvorfor de bliver registrerede. Desuden at der tages et foto af sygesikringsbevis fra en af danske gæster i en gruppe - og foto af pas - fra en af udenlandske gæster i en gruppe.

• **Reservationsbekræftelse samt afbestillingsbetingelser**

Jeg anbefaler at der fremsendes reservationsbekræftelse til gæster der har booket via mailen og ingen afbestillingsbetingelser. Bookninger kan modtages også telefonisk, og der aftales mundtligt, hvad og hvornår der bookes. Det vil eliminere alle former for usikkerhed omkring bookningen for gæsten, hvis alle bookninger bekræftes skriftligt. Ligesom det vil blive muligt at opkræve et afbestillingsgebyr,

hvis der fremsendes klare retningslinjer for afbestilling af opholdet. Depositum på 30% ved længerevarende ophold anbefales. Så bliver det trods alt ikke et fuldkomment tab for dig, hvis gæsten udebliver eller aflyser opholdet kort før ankomst. Ligesom betaling ved ankomst stærkt anbefales.



MARKEDSFØRING

• Spørgeskema til gæster

Udarbejd et kortfattet spørgeskema, som gæsten udfylder inden afrejse. Spørgeskemaet kan indeholde følgende spørgsmål:

Hvor mange rejsende?

Alder på de rejsende?

Single eller ægtepar?

Antal børn?

Hvordan har de fundet dig? - (Internettet er ikke svar nok - det kræver specificerede spørgsmål, og de bør rettets i forhold til de portaler du findes på f.eks. Hvidesande.dk, bedandbreak-fastguide.dk, TripAdvisor, egen hjemmeside ved Googlesøgning, Facebook osv.) Således fås også kendskab til - om de penge, der pt anvendes til markedsføring - giver udbytte. Eller om der er andre og nye kanaler, der bør afprøves. F.eks. bookingsportaler og Facebook. Desuden kan spørges om:

Kvalitet, pris, renlighed, placering, værtsparrets imødekommenhed samt service? Slutteligt spørges om kritik - kritik er godt - så kan der forbedres - samt om, hvad der var godt ved opholdet.

Der er størst chance for at få skemaet udfyldt, hvis så mange spørgsmål som muligt, stilles så der afkrydses med et svar. Således kan service besvares med afkrydsning fra 1-10, hvor 1 er det dårligste og 10 det bedste. Besvarede skemaer øger værtsparrets viden om målgruppe, identitet, samt øger muligheden for at forbedre indsatsen - øge gæstetilfredsheden - og dermed mund til øre anbefalinger om stedet.

• Identitet og Målgruppe

At opbygge en identitet omkring stedet er væsentligt for gæsternes evne til at huske stedet. Identiteten bør opbygges med henblik på at øge målgruppens interesser. Hvis et ældre ægtepar +50 år - søger naturoplevelser, fred og ro samt kvalitet og service, nytter det ikke at markedsføringsmaterialer er målrettet børnefamilier, med trapoliner i haven samt adventureaktiviteter og badeland.

Det er derfor vigtigt at gøre sig klart, hvem målgruppen er - eller skal være - og opbygge stedets identitet omkring denne målgruppe. Skal et ledigt rum anvendes til legerum eller bibliotek? Skal der eventuelt laves nye tiltag, der appellerer bedre til målgruppen? Hvis målet er at 70% af gæsterne er 50+ ægtepar og 30% unge børnefamilier, og sammensætningen ønskes ændret - antallet af børnefamilier ønskes øget, bør markedsføringsmaterialer betone denne målgruppe. Hvis det derimod er flere +50 ægtepar, der ønskes, bør målgruppens præferencer vægtes i markedsføringsmaterialerne.

• Logo

Et godt logo hjælper gæsten til at huske stedet og fremmer identiteten. Alle markedsføringstiltag, uanset om de er online eller i fysisk form, bør altid se ens ud i udformning (farver, skrifttyper, gengivelse af logo osv.)

• Fotos, hjemmeside og brochurer

Idag foregår langt de fleste bookinger via internettet. Det er derfor ultimativt vigtigt, at fotos er af virkelig god kvalitet, rigelige i antal samt, at de præcist og retvisende afspejler det tilbud, der forefindes. Er tilbuddet om overnatning af meget høj kvalitet, bør fotos, hjemmeside og brochurer afspejle denne kvalitet således at de giver gæsten et retvisende billede af, hvor høj kvaliteten er på stedet.

• Brochurer

Gode brochurer med de eventuelt nye fotos udført i et moderne design i god professionel kvalitet kan anbefales. Generelt kan siges, at den kvalitet der udbydes - skal afspejles i markedsføringsmaterialerne. Ikke mere - ikke mindre.

• Postkort og visitkort

Postkort er en god og billig måde at gøre opmærksom på sig selv. Postkort vil af mange gæster blive benyttet til at sende en hilsen til familie og venner. Og er en god og billig markedsføring af stedet samt området. Postkort kan produceres til en stykpris a ca. 3 kr. pr. stk. - god og billig markedsføring. Der bør ligge

markedsføringsmaterialer i alle rum - brochurer om stedet og visitkort. Vælges det at producere postkort, bør de ligeledes ligge til fri afbenyttelse i alle lejligheder og fællesrum.

• **Søgeord på Google**

På en eventuel ny hjemmeside, bør der arbejdes bevidst med søgeord og SEO på Google for at opnå en god placering på Google - dette vil automatisk ske i kraft af deres annoncering på portalen bedandbreakfastguide.dk. Men denne placering kan øges og forbedres ved yderligere indsats. Arbejd bevidst med søgeord og SEO på Google.

• **Google Maps**

Dit sted bør være med på Google Maps og markeret ved alle søgninger herpå. Det er rigtig godt og gratis. Vær i øvrigt opmærksom på at alle fotos som downloades på Google Streetview er ophavsretsbeskyttede. Alle Streetview fotos rummer skjulte tags, som betyder, at Google ved deres jævnlige scanninger på internettet ca. hver 6. uge - er i stand til at afsløre eventuelt misbrug af ophavsrettigheder og misbrug heraf. Alle ophavsrettigheder bør overholdes. Generelt kan det anbefales at være meget forsigtigt med at krænke ophavsrettigheder på fotos fundet på internettet. Det kan blive endog meget dyrt og en meget ubehagelig oplevelse.

• **Samarbejde med andre værter i området**

Jeg er stadig meget overrasket over at konstatere, hvor sporadisk værterne samarbejder i området Ringkøbing-Skjern. Det er en skam, da mine erfaringer er, at et sådant samarbejde er meget udviklende, ikke kun for mig, men for alle deltagende. Vi værter i Nyborg-området samarbejder meget på kryds og tværs. Hjælper hinanden, hvis vi f.eks. er ved at løbe tør for sengetøj, så låner vi hos hinanden - låner weekend-senge, hjælper hinanden med afhentning af sengetøj ved ferier, sender gæster til hinanden ved overbelægning, eller hvis vi ikke har plads til en gæst ved udsolgte værelser.

Alt dette betyder, at gæsterne bliver i vores område, hvis vi er behjælpelige med at skaffe dem overnatning og yder en god service. Gæsten ville måske, uden denne hjælp, søge til nabokommunerne eller køre videre til næste

planlagte destination. Vi mødes engang imellem og sludrer om, hvordan det går. udveksler erfaringer og gode ideer - til gensidig glæde og nytte. Søg kontakt med andre værter i området. Søg udvekslings- og erfaringspotentiale med de andre værter i området. Inviter til en kop kaffe og forklar, at intentionen er at søge samarbejde og udvikling - ikke at fastholde en position som konkurrenter - men som samarbejdspartnere, der har samme mål - at udvikle potentialet og øge antallet overnatninger i området. Ikke alle værter er medlem af Turistforeningen, og derfor er det måske godt, at et sådant initiativ kommer fra privat hold - så flere måske vil deltage...

Jeg har hørt mange kommentarer hertil: Vi vil søge et struktureret samarbejde. Vi vil markere vores sted med en sammenkomst for alle der har deltaget i byggeriet samt for de omkringboende potentielle samarbejdspartnere - cafeer, restauranter, andre værter, gårdbutikker osv.

Eller:

Vi prøver at hjælpe gæsterne ved at sende videre og udlevere telefonnumre mm, men vi har ikke derudover et struktureret samarbejde. Det er ikke fordi vi konkurrerer, der er bare ingen, der har taget initiativ - og alle har travlt, når det er højsæson.

Eller:

Jeg henviser tit mine gæster til andre værter i området, når jeg ikke har plads, men det virker ikke som om de andre værter overhovedet registrerer, at vi gør det.

Eller:

Vi har intet samarbejde med andre værter i området. Engang henviste jeg, de gæster vi ikke havde plads til, til en BB i nærheden. Men hun henviste aldrig tilbage til os. Så holdt jeg op med det. Nu hilser hun ikke engang på mig på gaden.

GENERELLE ANBEFALINGER

- Altid gratis Wifi.
- Fjern dine personlige ting fra skabe og reoler. Gæsten lejer også skabet til sit tøj...
- Opregte senge når gæsten ankommer.
- Datomærkning af fødevareprodukter der er taget ud af originalemballagen.
- At sofaer udskiftes med sovesofa - en sovesofa i opholdstuen i en ferielejlighed der nu rummer 4 gæster, vil således kunne optimeres til 6 gæster og dermed 25% potentiel højere indtjening.
- Udskiftning af blålige led-pærer til et varmere lys.
- Personlighed i indretningen.
- Fladskærms-tv i soveværelser eller i opholdsstue.
- Pyntepuder og fleecetæpper til pynt og nytte på sengene.
- Luksus på badeværelser: Jeg indkøber shower gel og shampoo i familiestørrelser til fri af benyttelse på mine badeværelser - til glæde for mine glemsomme gæster. Der ligger også en tube tandpasta. Vatpinde og vatrondeller. Hårtørre. Vaskeklude. Kleenex og vådservietter ved toilettet. Samt badekåber til fri afbenyttelse.
- Kun at lægge det antal håndklæder der er booket antal personer til - ellers øges arbejdsbyrden unødigt.
- Altid at have det gode værtsskab for øje, men at afbalancere nødvendighed med unødig investering på samme tid - det er ikke en hobby - men en forretning.
- Dimsekurv - rummende lidt sytråd, synåle, knapper, sikkerhedsnåle, hovedpinepiller, plaster til skrabede knæ eller småskader, kuglepen, tændstikker til stearinlys, tandstikker, skohorn osv...
- Informationsmappe med plastiklommer med kortmateriale til gæsterne. Det vil være en god ide at udarbejde en mappe med kort til gæsterne - gerne med flere eksemplarer i hver plastiklomme - så gæsten kan tage et kort over ruten med på vandretur, fisketur, kan finde gode restauranter, cykelture, badeland, badestrande og andre aktiviteter. Orientering om vagtlæge og akutopkald. Indkøbsmuligheder med åbningstider.

