

SESES SALES – Cheat Sheet

Mit guten Empfehlungen begeisterst Du Deine Gäste und hast selber mehr Spaß.

Warum es sich für Dich lohnt!

- ✓ Dein Job wird lebendiger
Du kommst ins Gespräch.
- ✓ Du sorgst für Stimmung
Deine Gäste kommen wieder.
- ✓ Du wirst wahrgenommen
Und Du bleibst in Erinnerung.

Unsere
3 einfachen
Verkaufs-
regeln

So gelingt es:

1. Immer Tagesaperitif anbieten – mit oder ohne Alkohol
2. Hausgemachte Limo aktiv empfehlen – als Alternative zu Softdrinks & Schorlen
3. Klare Empfehlung aussprechen – keine Optionen

SESES
Prinzip

Das Team empfiehlt!

Hier ein paar konkrete Beispiele:

Einstieg

„Herzlich willkommen! Als Tagesaperitif haben wir einen Maracuja Minze Spritz. Darf es zum Start einer mit oder ohne Alkohol sein?“

Gruppe

„Zum Anstoßen passt hier unser Zitrone Basilikum Spritz perfekt. Für wen darf es denn mit Alkohol und für wen ohne sein?“

Softdrink

„Alternativ empfehle ich eine hausgemachte Mango Rosmarin Limo. Die ist erfrischender!“

Leeres Glas

„Darf ich Dir noch ein Getränk bringen? Ich denke, eine Mango Rosmarin Limo passt gut.“