

SESES SALES CHEAT SHEET

*für die Mitarbeitenden

Mit guten, strukturierten
Empfehlungen begeisterst du
Deine Gäste und hast selber
mehr Spaß bei der Arbeit.

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 bleibst in Erinnerung.

Unsere
3 einfachen
Verkaufs-
regeln

So einfach 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 sein und für wen ohne?“

Softdrink

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

Leeres Glas

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