

## USA spinsels



VRIJDAG 15 AUGUSTUS 2014

Afgelopen drie weken heb ik met mijn familie rondgetrokken in de USA. Gestart in New York, verder naar Washington, de Smoky Mountains, Atlanta, Savannah, Saint Augustine, Orlando en Fort Myers bezocht.

Vanwege onze reisorganisatie UStravel.nl heb ik altijd een extra belangstelling voor de USA. Een aantal zaken vallen me altijd weer op wanneer ik hier ben.

De vriendelijkheid van de meeste Amerikanen in combinatie met de commerciële bedrijfsboodschap. Bij

hotels, autoverhuurder, excursies en pretparken zie je dit vaak. Amerikanen kunnen hierin zeer goed geïnstrueerd worden, maar creativiteit is vaak zeer beperkt aanwezig of wordt in ieder geval niet gebruikt. Dit zijn juist de elementaire zaken voor ons als intermediairs in de reiswereld. Luisteren naar de klant, zorgen dat je voldoende inkoopmogelijkheid hebt om de vraag om te zetten naar gericht aanbod tegen een juiste prijs en de conversie is zeer dichtbij.

Iets anders wat me weer opviel, is de snelheid waarmee in de USA een vraag wordt omgezet naar een conversieverzoek. Indien dit niet lukt, dan laat men het ook gelijk weer los. Dus geen angst om voor de omzet te gaan, doelbewust optreden en bij een mismatch dit gelijk herkennen en doorgaan naar een volgende mogelijkheid. Deze doortastendheid mis ik nog wel eens bij ons. Gericht een aanbod bij de juiste vraag neerleggen. En dan ook de juiste prijs berekenen. Geef je een klant heel veel opties of geef je direct antwoord op z'n vraag? Dit is voor veel verkopers de '64000 dollar question'.

Na drie weken USA ben ik er weer meer van overtuigd dat geld verdienen mag.