

Gastfreundlichkeitskolumne



Peter Tanner,
General Manager
Ibis Styles
Luzern City

«So ein Glück, dass ich schnell die Highlights von Luzern gefunden habe!» Das sagen unsere Gäste häufig freudestrahlend, wenn sie abends zurück vom Sightseeing kommen. Und dann wieder zu Hause bei Freunden und Arbeitskollegen schwärmen sie vom Reiseerlebnis. Das ist die beste Werbung. Doch welche Erlebnisse soll der Gast aus der Vielfalt des Angebots auswählen? Da schätzen die Gäste eine Hilfestellung wie das Coupon-Booklet «Lucerne Shop + See». Sie sind dankbar für eine Vorauswahl von «typisch» Schweizerischem. Wie finden sie sonst «Chäs Barmettler», «Mammut», ein «Swiss Knife»-Geschäft oder «Feines aus Luzern»? Oder den Museumsspass für elf Museen? Die Gäste schwärmen weiter vom kulinarischen Angebot, das sie ohne das kleine, handliche Büchlein mit Stadtplan nur schwer finden. Sie geniessen Luzerner Spezialitäten, feine Küche in der Brasserie ganz in unserer Nähe oder ein Fondue sowie indische und arabische Küche. Solche einmaligen Angebote erfreuen die erlebnissuchenden Gäste. Dankbar sind sie auch für die Tipps im Büchlein. So lernen sie die Museggmauer, die Spreuerbrücke und die Franziskanerkirche kennen. Seit diesem Jahr ist «Shop + See» bei den Gästen aus China ein Geheimtipp. Dass es den einen oder anderen Kaufanreiz bietet, wird fast zur Nebensache. Da nehmen die Besucher gerne ein kleines Gastfreundschaftsgeschenk an. Für die Gäste aus den USA eigentlich selbstverständlich.

