

25.03.20

In de bijgevoegde voorbeeldbrief staan, behalve de aanhef, in de tekst **de nummers 1 t/m 11 in rood aangegeven**. Hier kun je de brief verder van de door jou gewenste informatie voorzien. Hieronder staat een mogelijke gedachterichting hoe de brief verder aan te vullen. Het is géén brief die namens GAN naar gasten gestuurd kan worden, maar een voorbeeld van hoe je als groepsaccommodatie richting gasten kunt reageren, waarbij jezelf de uiteindelijke voorwaarden bepaalt.

1. Geef hierbij de gewenste periode aan: periode van ... t/m ...
2. Geef betreffende periode aan
3. Geef voor alle duidelijkheid nogmaals de periode aan
4. Geef een periode aan waarin u uw gasten een nieuwe reservering aanbiedt. Een voorbeeld dat al gebruikt wordt is een periode t/m 31 maart 2021
5. Hier kun je desgewenst een percentage invullen. Een percentage van 10% circuleert op dit moment als uitgangspunt in Friesland.
6. Keuze: het herboeken van de reservering kan tegen dezelfde tarieven als de oorspronkelijke reservering of tegen de geldende tarieven in de nieuwe periode.
7. Er komen richtlijnen voor de uitgifte van vouchers (zie update brief). Vul hier ene gewenste periode in. Dit kan bijv t/m 31 maart of 31 december 2022, zodat je de mogelijkheden voor de gast ruim houdt en zelf als accommodatie de schade van annuleringen wat spreidt over een wat langere periode.
8. Hier desgewenst een percentage invullen.
9. Keuze of je een vast bedrag aan administratiekosten in rekening wilt brengen
10. Naar keuze een percentage. Percentages variëren op dit moment voor zover bekend rond 70 à 80%.
11. Optie om nog een kortingsvoucher aan te bieden voor een volgend verblijf, zodat je de klant bindt.

Tip: deel in de Facebookgroep de afwegingen om iets wel of niet aan te bieden en welke periodes en hoogte van percentages cq bedragen je dan hanteert. Zo help je elkaar verder!