

Mustermail für die Hotel-Anfrage per Mail:

Hello,

I've seen your offer for the Room «Superior Suite» in your Hotel on Booking.com.

7 Nights for two: CHF 511.–, from 14.5.2016 to 21.5.2016. Is there any advantage in price or service, if I book the room directly? Or should I consistently book on Booking.com?

Kind Regards,

Tipps:

- Schreiben Sie das Mail auf Englisch. Die Hotel-Angestellten der meisten Länder dieser Welt sollten das verstehen. Dazu können Sie gerne obige Vorlage verwenden.
- Nehme Sie Bezug auf den Preisvorschlag, den Sie auf Booking.com oder einer ähnlichen Plattform erhalten haben.
- Schreiben Sie, wie lange Sie im Hotel bleiben wollen.
- Fragen Sie direkt nach, ob Sie Preis- oder Servicevorteile erhalten («advantage in price or service») – oder ob Sie direkt auf Booking.com buchen sollen.

Eine Auswahl an Antworten:

(Griechenland)

The rate for double room for May is 90,00 euro per room, per night, and if you book directly with us non refundable we can make a 20% discount.

We remain at your disposal for any further information.

Best regards,

(Kroatien)

Thank you for your request and interest for our property. In requested period, from 14.05-21.05.2016. (7 nights), we can offer you:

Ø Double room Standard pool view for 840,00 Hrk / 110 Eur per night OR

Ø Double room Superior Classic sea view for 1.065,00 Hrk / 140 Eur per night

On this price we can approve you 10% discount for cash payment. The price includes breakfast, parking place, wi-fi connection, shuttle Service 10 a.m. - 7 p.m. (Opatija area) and private use of aqua zone. The price does not include the city tax, which is 7,00 HRK cca 1 EUR per person per day.

For any further questions, we remain at your service.

(Italien)

If you contact me directly I can make them the price of 90 € per night -> 15% to booking.com

Sincerely,