

Verkaufen Sie Ägypten besser?

Im vergangenen Jahr trafen sich die MRS-Reisespezialisten zur Tagung im ägyptischen Badeort El Gouna. touristik aktuell hat sich bei einigen der Teilnehmer erkundigt, ob sie nach der Reise das Ziel besser verkaufen konnten. RTK-Chef Thomas Bösl ist sich dessen sicher. Er zählt Ägypten zu den Gewinnern der Saison und spricht von einem El-Gouna-Effekt. Für die Ferienzeiten könne man sogar noch Flüge gebrauchen. | Von Sylvia Raschke



Simone Rumpff
Wendener Reisebüro · Wenden

„Die MRS-Tagung in El Gouna war eine Bereicherung für den Verkauf und auch für mich. Wir haben auf jeden Fall mehr Buchungen gehabt. Unseren Kunden ist aufgefallen, wie sicher und wunderschön das Land ist.“



Matthias Böhnke
Reisebüro Böhnke · Panketal

„Wir haben Ägypten viel sicherer verkaufen können. Bei Kunden, die das Ziel prinzipiell interessiert hat, haben wir die Buchung festmachen können, weil ich von meinen Erfahrungen berichtet habe. Es ist eine gute Alternative zu Spanien und zur Türkei. Wir hatten auch relativ viele Gäste für Makadi Bay.“



Annett Franz
Reisebüro Altchemnitz · Chemnitz

„Ägypten ist ein schwieriges Thema. Mir ist es wichtig, dass wir als Reisebüro-Mitarbeiter ein Zeichen gesetzt haben. Ich war von El Gouna beeindruckt, auch davon, dass ich abends ohne Angst durch die Stadt gehen konnte. Wenn ich bei entsprechenden Nachfragen den Kunden erzählt habe, dass ich dort war, haben sie mir vertraut und gebucht.“



Tamara Metzner
Küssaburger Reiseshop · Kandelburg

„Nachdem ich selbst El Gouna erleben konnte, habe ich das Ziel einigen Kunden empfohlen. Ob Familien, Paare oder Golfer – alle kamen begeistert zurück. Sie haben sich vor Ort sehr sicher gefühlt und würden auch wieder nach Ägypten reisen.“

QTA startet Booklet-Service

Seit dem 5. April können QTA-Reisebüros ihren Kunden eigene Booklets mit Reiseunterlagen und Kofferanhängern anbieten. „Wir wollten eine Lösung bis zum Ende des ersten Quartals 2017 anbieten, und das haben wir geschafft“, sagt QTA-Sprecher Thomas Bösl. Zum Auftakt werden 10.000 ausgedruckte Kundenunterlagen kostenlos an die Reisebüros abgegeben. Pro Woche können sich allerdings nur 500 Reisebüros bei Druckpartner Infox für diesen Service anmelden. Reisebüros können zwischen drei Qualitätsstufen wählen. Bei der Basisvariante erhält der Kunde zwei persönliche Anschreiben auf festem Briefpapier mit dem Logo seines Reisebüros und dem Branding der Kooperation sowie Kofferanhänger. Die Reiseunterlagen selbst werden aus rechtlichen Gründen auf neutralem Papier ausgedruckt, so Bösl. Den Ablauf skizziert er wie folgt: Reisebüros müssen in Infox in der Rubrik „Reiseunterlagen“ ihr Büro hochladen und ihre Daten per Druckvorschau betrachten. Dann schicken sie bis Dienstag, 14 Uhr, das PDF des Veran-

stalters an Infox und erhalten die Reiseunterlagen in einem durchsichtigen Umschlag mit der Infox-Post am Freitag. Für kurzfristige Buchungen werde derzeit nach einer Lösung gesucht.

Bei der gehobenen Variante erhält der Kunde seine Reiseunterlagen nicht in einem Umschlag, sondern in einer schwarzen Tickethülle aus Stoff. Für Premium-Kunden können Reisebüros eine silberne Premiumbox mit einem Magnet-Verschluss bestellen, die man auch mit einem Reiseführer anreichern kann. Diese Box wird mit einem Aufkleber versehen, so dass das Logo und die Adresse des Reisebüros gut platziert sind.

Reisebüros bezahlen für den Service eine monatliche Pauschale von fünf Euro. Die Basisvariante kostet bis acht Blätter 1,49 Euro, die gehobene Variante 3,95 und die Premiumversion 6,95 Euro. Nehmen die Reisebüros die Booklets gut an, könnten die Kosten mittelfristig sinken, meint Bösl. Außerdem will QTA den Leistungsträgern Werbeflächen in den Booklets anbieten. (ras)

„Mit dem Live-Beratungs-Tool sind wir unseren Kunden so nah wie nie zuvor.“



Martin Drasdo ist Geschäftsführer des bereits 1962 gegründeten *Reisebüro Karl-Marx-Straße* in Berlin und langjähriges Mitglied im Deutschen Reisering. Zusätzlich zu den vielen IT-Services, die er als Mitglied zu besonderen Konditionen bezieht, nutzt er nun seit einem Jahr auch das Live-Beratungs-Tool. Dieses lässt sich mühelos im TT-BistroPortal – dem führenden Preisvergleichs- und Beratungssystem für Reisebüros – integrieren. Mussten seine Kunden früher noch Kataloge schleppen oder ein 20-seitiges PDF ausdrucken, so erhalten sie heute einen persönlichen Login-Code für zu Hause. Über die System-Maske bereitet Herr Drasdo individuelle Angebote mit wenigen Klicks auf. So können seine Kunden nach einem persönlichen Beratungsgespräch nochmal in aller Ruhe ihre Wahl am heimischen Bildschirm treffen.

„Unsere Kundenbindungen hat das Tool rundum bereichert. Unsere Stamm- sowie Neukunden können uns bei offenen Fragen in Echtzeit kontaktieren und das gewünschte Angebot per Klick buchen. Über die Reservierung werden wir direkt informiert“, so Drasdo.

Der Deutsche Reisering e.V. sieht sich als Navigator für die Reisebüros innerhalb der Digitalisierung. Als deutschlandweit einzige Branchenorganisation mit Vereinsstruktur, berät er seine Mitglieder unabhängig, nicht eigenwirtschaftlich und spricht Empfehlungen aus – damit der Spagat von stationär und digital schrittweise und klug gemeistert wird.

Mehr Informationen finden Sie auf www.deutscher-reisering.de/leistungen

Bei uns zählt das Miteinander!



DEUTSCHER REISERING