

Bewotec: Online-Community statt E-Mails

Technikanbieter Bewotec unterstützt die bei ihm angeschlossenen Reisebüros ab sofort mit einem digitalen Community-Konzept. Anstatt ihre Fragen zu Myjack wie bislang per E-Mail an den IT-Anbieter zu senden, können sich Reiseverkäufer im Internet einloggen und erhalten dort Hilfe. Bei komplexeren Anliegen stehe jedoch das Support-Team weiterhin zur Verfügung, versichert Bewotec. Nach einer einmaligen Registrierung steht den Reiseverkäufern das volle Angebot

der Community-basierten Betreuung zur Verfügung. So können Support-Anfragen erstellt werden. Darüber hinaus werde kontinuierlich über aktuelle Software-Releases informiert, heißt es. Angeboten werden unter anderem auch Online-Seminare zu Myjack-Themen auf dem Video- sowie dem Webinar-Kanal. Einloggen können sich Interessenten im Web unter <https://mybewotec.force.com/bewoteccustomer/login>. Der Link wird auch per E-Mail zugesendet. (ta)

Aus ERV wird bald Ergo Reiseversicherung

Die Europäische Reiseversicherung (ERV) wird sich im kommenden Jahr in Ergo Reiseversicherung (ERV) umbenennen. Die neue Marke soll schrittweise eingeführt werden, teilt das Unternehmen mit.

So wird nun das Geschäftsfeld Reiseversicherung noch stärker als bislang von der Markenbekanntheit der Ergo profitieren, heißt es. Auf der Berliner Tourismusmesse ITB soll das Reiseversicherungsgeschäft erstmals unter der Marke Ergo Reiseversicherung präsentiert werden. „Wir sind damit gut für die Zukunft aufgestellt“, wertet Richard Bader, Vorstandsvorsitzender der ERV, diesen Schritt. (ta)

Tourcontact und VUSR sprechen über die Zukunft

Die Reisebüro-Kooperation Tourcontact und der VUSR wollen sich künftig regelmäßig treffen, um über die Zukunftssicherung unabhängiger Reisebüros zu sprechen. Dadurch sollen unter anderem die Interessen der Mitgliederbüros sowohl des Verbandes als auch der Reisebüro-Kooperation künftig noch besser vertreten werden, heißt es. „VUSR und Tourcontact ergänzen sich ideal“, sagt Tourcontact-Chef Dirk Bender. „Gemeinsam sorgen wir dafür, dass unsere Mitglieder künftig noch mehr Gehör finden.“ Davon profitiere der stationäre Reisevertrieb. Tourcontact hat derzeit rund 115 Mitglieder, der VUSR 357. (ta)

Reisebüro-Allianz QTA: Mitglieder sollen Veranstalter bewerten

QTA hat für die Partner-Reisebüros eine große Umfrage freigeschaltet. Die Agenturen sollen laut Thomas Bösl, Sprecher der Reisebüro-Allianz, die Veranstalter bezüglich deren Konditionen, Rahmenbedingungen und Konditionen bewerten. Von

Veranstalterseite höre Bösl immer wieder, dass die Stimmung in den Reisebüros derzeit gut sei und er mit seiner Kritik und Forderungen übertreibe.

Um Argumente gegen die Behauptungen der Veranstalter zu sammeln und um die allgemeine Diskussion zu versachlichen, wurde die Umfrage erstellt. Den Plan dazu hatte Bösl bereits im Mai auf der QTA-Jahrestagung in Belek angekündigt. Mit der Umfrage soll auch ein klares Stimmungsbild gezeichnet werden. „Nur wer deutlich sagt, was er möchte, bekommt, was er will“, erläutert der QTA-Sprecher, der auf eine starke Beteiligung setzt. Die Umfrage wurde bereits mit einem Anschreiben an die Büros der Reisebüro-Allianz verschickt. Daran kann bis 21. November teilgenommen werden. (ah)

QTA-Sprecher Thomas Bösl hofft auf eine große Beteiligung der Reisebüros

„Beim Reising punkte ich“



Heidemarie Huwel, Inhaberin
Reisebüro Huwel, Nieder-Neuendorf

Seit nunmehr 10 Jahren ist das Reisebüro Huwel nahe Berlin Mitglied beim Deutschen Reising. Inhaberin Heidemarie Huwel schätzt neben den Provisionsvorteilen besonders das reiserungeigene Mehrwertprogramm, bei dem jeder Punkt € 10,- am Ende des Kalenderjahres einbringt. „Für mich ist dies ein schöner Zusatzerlös, den ich woanders nicht hätte“ sagt Frau Huwel.

Das Punkteprogramm zielt darauf ab, den Mitgliedern des Deutschen Reising auch außerhalb der etablierten Provisionsysteme eine zusätzliche Würdigung für ihren täglichen Counter-Job zukommen zu lassen, der an Komplexität immer mehr zunimmt. Das Mehrwertprogramm bringt hier Abhilfe. In acht verschiedenen Kategorien, wie z.B. „Marketing“ oder „Weiterbildung“, kann gepunktet werden. So bringt beispielsweise der monatliche Versand am - ohnehin kostenlosen - Endkundennewsletter ganze 5 Punkte, also 50 Euro!

So wie Frau Huwel erhalten die Mitglieder quartalsweise ihr persönliches Reporting mit den bis dahin erreichten Punkten. Im Januar erfolgt dann die Ausschüttung. Schon jetzt freut sich Frau Huwel auf den Extra Bonus zu Jahresbeginn.

Profitieren auch Sie von den Leistungen des Reising durch eine Mitgliedschaft.

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

GEMEINSAM MEHR ERREICHEN!

