

Bistro Portal: Neue Funktionen

Traveltainment erweitert zwei Funktionen in Bistro Portal: Zu den geprüften Gesamtpreisen für mehrere Personen werden künftig auch die voraussichtlichen Flugzeiten eines Pauschalreiseangebots angezeigt.

Zudem sind im Cruise-Modul nun auch Flusskreuzfahrten verfügbar, erste Anbieter sind Phoenix und Arosa – weitere sollen folgen. Reisebüros können die Wunschkabine zu tagesaktuellen Preisen reservieren und buchen sowie auf Deckpläne, Routen- und Schiffsbeschreibungen zugreifen.

Auch Smart Connect soll noch in diesem Jahr erweitert werden: Neben Nur-Hotel-Produkten werden künftig auch Pauschalreisen angezeigt. Der Pilotbetrieb mit 500 Reisebüros und dem Veranstalter ITS laufe erfolgreich, lässt Traveltainment wissen. (ta)

Foto: Alex Brylow/stockphoto



„Wir haben einen sehr direkten Draht zum Kunden“

Mobiler Vertrieb: Steffen Buder, Vorsitzender des VSRD, über die Themen der kommenden Monate

Amadeus feilt an Travel App

Die Travel App von Amadeus für Reisebüro-Kunden bekommt zusätzliche Funktionen. Verbessert wurden die Möglichkeiten, Flugzeitenänderungen mitzuteilen.

Ab sofort sehen Reiseverkäufer durch ein Ampelsystem in der Buchungsliste auf einen Blick, wo es Änderungen gab und ob die Kunden darüber informiert wurden.

Lesebestätigungen zeigen zudem, ob die Nachrichten auch angekommen sind. Bei Flugbuchungen auf PNR-Basis können Kunden den Status ihres Fluges jetzt selbst in der App aktualisieren.

Die Amadeus-App ist bei den Büros von Reiseland, Lufthansa City Center und Best-Reisen im Einsatz. Sie wird den Kunden unter der Marke der jeweiligen Reisebüro-Organisation als Reiseplan- und Service-Tool angeboten. (ta)

Von Arne Hübner

Seit Jahren führt der Verband der Selbstständigen Reiseberater Deutschlands (VSRD) ein Schattendasein. Überflüssig sei er dennoch nicht, beharrt der Erste Vorsitzende Steffen Buder und erzählt im Gespräch mit touristik aktuell von den Trends, Zielsetzungen und dem Vorteil selbstständiger Reiseberater gegenüber dem stationären Vertrieb in diesem schwierigen Geschäftsjahr.

ta: Herr Buder, was beschäftigt die selbstständigen Reiseberater in diesen Tagen?

Steffen Buder: Aus Verbands-sicht diskutieren wir zurzeit darüber, ob wieder eine Online-Präsenz aller VSRD-Mitglieder auf unserer Website eingerichtet werden soll, wie das bereits 2014 der Fall war. Da uns die Homepage aber nicht mehr zeitgemäß erschien, wurde sie zunächst abgeschaltet. An einer technischen Umsetzung wird nun aber gearbeitet.

ta: Weitere Themen?

Buder: Wir müssen intensiver das Thema angehen, wie man den Berufszweig der selbstständigen Reiseberatung – das Reisebüro ohne Ladenlokal – stärker in das Bewusstsein der Kunden bekommt.

ta: Was ist aus der geplanten Befragung und der Bestandsaufnahme der VSRD-Mitglieder geworden?

Buder: Bisher fand noch keine Mitgliederbefragung statt. Sie war bis dato nur diskutiert und beschlossen worden, soll aber nun umgesetzt werden.

ta: Warum die Befragung?

Buder: Wir wollen erfahren, wie die Mitglieder als selbstständige Reiseberater arbeiten. Haupt- oder

nebenberuflich, beim Kunden vor Ort oder per E-Mail und/oder Telefon? Ist der Kundenkreis regional oder überregional, wie sieht das Kundenprofil aus, gibt es einen Fokus auf Spezialkenntnisse? Wie sieht die Online-Präsenz aus und werden Eigenveranstaltungen mit Gruppenreisen aufgelegt? Welche Hürden gibt es bei Agenturverträgen? Und in welcher Art und Weise erfolgt die Weiterbildung?

ta: Was geschieht anschließend mit den Ergebnissen?

Buder: Sie sollen einen Überblick geben, welche Themen die Mitglieder bewegen und ob wir in bestimmte Bereiche eingreifen können oder sollen, um unsere Arbeit besser und gezielter auszurichten.

ta: Wie viele Mitglieder hat Ihr Verband zurzeit?

Buder: Wir haben derzeit knapp 100 Mitglieder. Und die

sind zum großen Teil nicht nur im Verband sehr aktiv dabei, sondern gehören auch in ihrem Job oft zu den sehr erfolgreichen selbstständigen Reiseverkäufern.

ta: Wie läuft das Geschäft im mobilen Vertrieb?

Buder: Gemischt – aber mit einer grundlegend positiven Tendenz. Die meisten Kunden haben Vertrauen zu ihrem Reiseberater und lassen sich daher entsprechend auf Empfehlungen ein.

ta: Dennoch ist es auch für die Mobilen ein schwieriges Jahr. Oder?

Buder: Das ist sicher richtig. Doch durch den sehr direkten Draht zum Kunden, es sind ja zumeist Stammkunden, ist der Umsatzrückgang oftmals nicht so groß wie bei den stationären Reisebüros, denen ein gewisses Potenzial an Laufkunden fehlt.

Foto: VSRD



Steffen Buder, Erster Vorsitzender des VSRD

expiPROFI
Der Online-Campus

SCHON
ANGEMELDET?

www.expiPROFI.de

