



Jetzt wird es persönlich!

Auch in diesem Jahr darf ich Sie mit meinen TechTalks auf gedankliche Reisen zu technologischen und technischen Themen unserer Branche mitnehmen. Damit möchte ich für Sie Impulse setzen, die Ihnen das Leben und das Arbeiten im dynamischen touristischen Umfeld erleichtern. Zum Auftakt möchte ich Ihnen ein paar Ideen mit auf den Weg geben, um das Buchungserlebnis für Ihre Kunden bedeutender und eindrucksvoller, also persönlicher zu gestalten.

Sich von der Masse der Reisebüros und -veranstalter abzuheben, etwas anders zu machen und Neues zu bieten, idealerweise mithilfe von Technologie wie dem Internet of Things, künstlicher Intelligenz oder schlichtweg einer App mit Mehrwert: Das war gewissermaßen die Quintessenz aus dem vergangenen TechTalk-Jahr. In keinem Falle aber kommen Sie um Ihr Basiswerkzeug herum, das Buchungssystem. Zugegeben, darüber sind wir als Ihr Technologiepartner durchaus froh. Deshalb möchte ich heute ein wenig in eigener Sache agieren und den Impuls in Richtung der Personalisierung für Ihre Kunden setzen.

Inspirieren: Ihr Online-Kunde, der sich einfach nur auf eine Reise in die Toskana oder zu den Polarlichtern freut, weiß oft gar nicht, welcher Flughafen zu seinem gewünschten Reiseziel gehört. Mit der Funktion „Inspire Me“ schaffen wir hier Abhilfe. Versierte Expedienten können im GDS Suchkriterien definieren, die in der Internetbuchungsmaschine für den Reisenden das Finden der passenden Destination vereinfachen. So werden bei dem Suchbegriff „Toskana“ alle Flughäfen in der Region, bei „Polarlicht“ alle Länder, in denen diese zu beobachten sind, erscheinen. Übrigens: Emirates setzt dieses Tool seit einiger Zeit sehr erfolgreich ein.

Involvieren: Unsere Funktionalität „Engage“ ermöglicht Reisebüro-Agenten, Pushnachrichten auf das Smartphone der Reisenden zu schicken – und zwar ganz gleich, in welchem GDS die Buchung erfolgt ist. Ob ein Flug verspätet ist oder das Gate sich geändert hat, erfährt Ihr Kunde somit vom Reisebüro seines Vertrauens und nicht durch Selbstrecherche oder Nachfragen am Counter. Definitiv ein Service, der Vertrauen schafft.

Kennen: Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für Reisebüros ist, die eigenen Kunden zu kennen. So wissen auch Sie bestimmt, welche Bedürfnisse Ihre Business Traveller haben und wie sich diese von denen Alleinreisender oder Familien unterscheiden. Wichtig ist hier vor allem auch, was die jeweiligen Zielgruppen nicht wollen. Setzen Sie einfach mit der Suchfunktion „Personas“ in Travelport Smartpoint Filter im Hintergrund des GDS, die auf den Wünschen und Anforderungen der Personengruppe basieren und die Ergebnisse entsprechend eingrenzen. So wird beispielsweise bei der Suche nach passenden Angeboten für Business Traveller nicht der Bestpreis im Vordergrund stehen, dafür kurze Umsteigeverbindungen und attraktive Offerte in der Business Class. Für Familien wiederum liegt der Fokus eher auf niedrigen Preisen, weniger auf straffen Zeitplänen.

All das ebnet Ihnen als Expedient den Weg, das Buchungserlebnis für Reisende persönlicher, zielgerichteter und attraktiver zu gestalten. Die Konsequenz: Zufriedene, wiederkehrende Kunden!

Mag. Sabrina Schwab

Country Manager Austria

sabrina.schwab@travelport.com

www.travelport.com/australia

Involatus Über CETS buchbar

Involatus, Europa's größter Airbroker, bietet nun seine Flug-Kontingente im Einzelplatzverkauf den österreichischen Reisebüros über CETS an. Bislang kennt der Reisevertrieb die Involatus Carrier Consulting GmbH (ICC) eher als Airbroker, der hinter den Angeboten von Reiseveranstaltern steht, nun können auch Reisebüros über CETS auf einzelne Flugsitzplätze mit dem Veranstaltercode ICC zugreifen. Involatus erwirbt von renommierten Airlines exklusive Vertriebsrechte sowohl für Vollcharter-Kapazitäten als auch für Flugkontingente und vermarktet sie unter eigenem Namen. Involatus bietet in der Hochsaison wöchentlich bis zu 4.000 Flugverbindungen zu touristischen Zielen, in Städte aber auch im ethischen Verkehr an.

Ab Österreich bedient Involatus während der Sommersaison 2020 nicht weniger als 26 Ziele ab Wien, darunter gefragte Ferienziele in der Türkei, Griechenland, Ägypten, Bulgarien, Tunesien, Spanien und Italien, an. Involatus bietet eine einfache Buchbarkeit, günstige Netto-Flugpreise mit individuell wählbarer Service Charge und Zahlung über SEPA-Lastschrift oder mit Kreditkarte an. Die Zusammenarbeit ist denkbar einfach, denn es fallen weder Gebühren an, noch sind Mindestumsätze vorgeschrieben.

Für den Vertrieb und die Agenturbetreuung im Namen von Involatus ist die Brasser & Partners GmbH zuständig. Das von Hans-Peter Brasser gegründete Unternehmen ist auf die Beratung und Vertretung von touristischen Unternehmen in den DACH-Märkten spezialisiert. **red**

Infos per E-Mail an: brasser@brasserandpartners.ch

ANEX Tour In PowerSearch buchbar

Das Portfolio von ANEX Tour ist für Reisebüros mit entsprechend gültigem Agenturvertrag über CETS PowerSearch abruf- und buchbar. ANEX Tour gehört zur ANEX Tourism Group, die in 32 Ländern tätig ist und u.a. die Hotelmarken Asteria Hotels und Selectum Luxury Resorts sowie die Fluggesellschaft AZURA umfasst. In Österreich und Deutschland können Kunden von ANEX Tour beispielsweise Fernreisen nach Thailand, Mexiko, Kuba und in die Dominikanische Republik buchen. Auf der Kurz- und Mittelstrecke gehören Dubai, Ägypten, die Türkei, Spanien, Griechenland, Tunesien und Bulgarien zum Portfolio. Im Sommer 2020 stehen fünf Flughäfen in Österreich sowie 21 Flughäfen in Deutschland zur Verfügung. „Wir freuen uns, dass wir unser Angebot in CETS und PowerSearch abermals vergrößern konnten. Die Freischaltung von ANEX Tour erfolgt rechtzeitig zur Hauptbuchungszeit für den Sommer 2020“, so Thomas Zankel, Head of Travelport CETS.

Bucher Reisen und Öger Tours, beide Veranstaltermarken wurden Ende 2019 von der ANEX Tour GmbH übernommen, sind seit 15. Jänner zunächst über Amadeus START/TOMA buchbar. Die Freischaltung erfolgt automatisch. Im Öger Tours Portfolio finden sich rd. 300 Hotels in der Türkei, Bucher Reisen fokussiert mit Last Minute Angeboten auf Urlaubsziele in Spanien, Griechenland und Ägypten.

Für beide Marken kommt das ANEX Tour Provisionsmodell zum Tragen:

- 10 % Grundprovision ab der ersten Buchung
- Auch auf „Nur Flug“ oder „Nur Hotel“
- Umsätze beider Marken werden zur Erreichung der ANEX Tour Umsatzstaffeln berücksichtigt **red**