

Schweiz und den benachbarten Ländern, welche die Gäste bequem mit dem eigenen Auto erreichen können“, berichtet Dieter Rumpel, Travelports Managing Director Germany, Austria & Switzerland.

Individuelles Upselling möglich

„CETS und PowerSearch sind für die Beratung am Counter oder am Telefon optimal konzipiert“, ergänzt Thomas Zankel, Head of Travelport CETS. „Das bedeutet, dass die Reisebüromitarbeiter aus den zigtausenden Angeboten nicht nur schnell solche herausfiltern können, welche für ihre Kunden interessant sind. Sie können auch mühelos Upselling-Vorschläge unterbreiten oder Zusatzleistungen offerieren. Damit lassen sich die eigenen Umsätze erhöhen und gleichzeitig noch individueller auf die Wünsche und Vorlieben der Kunden eingehen.“ (red)