REISELAND meineKreuzfahrt

# Fakten zum spezialisierten Kreuzfahrtvertrieb für Reisebüros

## Das Konzept

„Reiseland meineKreuzfahrt“ schafft eine spezialisierte Vertriebsschiene für Kreuzfahrten. Durch die Professionalisierung wird die Kompetenz der Reisebüros in diesem Segment gestärkt und ihnen damit neue Umsatzchancen eröffnet.
meineKreuzfahrt“ verbindet dabei die Marke und ein dreistufiges Vertriebskonzept für Reisebüros mit dem spezialisierten Veranstalter meineKreuzfahrt.
Das dynamisch paketierte Produkt von Atouro ist ein zentraler Bestandteil des Angebots und unterscheidet die neue Vertriebsschiene von anderen Vertriebskonzepten.

Das Konzept steht exklusiv allen Reisebüros der RTG zur Verfügung sowie neue hinzukommenden Büros.

## Drei Vertriebsmodelle

START Einstieg für Reisebüros der rtk und von Reiseland beziehungsweise Büros, die sich anschließen; sichtbare Nutzung der Marke, ohne zusätzliche Marketingunterstützung.

PREMIUM Für Reiseland Franchisebüros. Teilweise Markenintegration mit Elementen im Innenraum und Kennzeichnung außen. Kosten sind im regulären Reiseland-Franchisebeitrag enthalten. Die Kosten der gewählten Ausstattung sind individuell. Marketing-Maßnahmen wie z. B. Social Media, exklusive Flyer, Einbindung in die digitale Schaufensterwerbung.

EXKLUSIV Für Reiseland Franchisebüros. Vollständige Markenwelt mit Ladenbau und Außenauftritt. Die Kosten sind Im regulären Reiseland Franchisebeitrag enthalten. Kosten für Ladenbau und Außenleuchte richten sich nach dem jeweiligen Büro.

## Qualifizierung und Vermarktung

Eine Onboarding-Schulung zu „meineKreuzfahrt“ ist für alle Modelle (START, PREMIUM, Exklusiv) verpflichtend; weitere regelmäßige Schulungen sind vorgesehen. PREMIUM- und EXKLUSIV-Büros nehmen an mindestens 80 Prozent teil.

Ergänzend gibt es u. a. Austauschformate, Schiffsbesichtigungen, Präsenztreffen und Inforeisen.

Büros mit meineKreuzfahrt-Vertrag werden auf der Webseite meinekreuzfahrt.com und bei meinReisebüro24 gelistet.

## Veranstalter und Unterstützung

Hinter meineKreuzfahrt steht die Veranstaltermarke Atouro Teil der bestfortravel Group. Im Zuge der Anmeldung zum Vertriebskonzept schließen die Reisebüros einen Agenturvertrag mit der Veranstaltergruppe ab. Das Kompetenzzentrum mit Kreuzfahrtexperten von Atouro unterstützt die Büros mit persönlichen Ansprechpartnern, u. a. bei anspruchsvollen Angeboten, kreuzfahrtspezifischen Fragen, Beschwerden und Krisen.

## Provisionen

Für die vom Veranstalter paketierte Reise wird eine einheitliche Provision auf den gesamten Bruttopaketpreis gezahlt. Auch auf die Stornokosten wird die volle Provision gezahlt.

## Produkt und Buchung

Teilnehmende Büros wählen über Direktanbindungen verfügbare Kabinen der Reedereien aus und kombinieren sie mit Leistungen wie Flug, Hotel, Vor- und Nachübernachtungen, Verlängerungen oder Rundreisen. Der Veranstalter bündelt die ausgewählten Leistungen zu einer Pauschalreise.

Die dynamische Buchbarkeit sowie neue Schnittstellen werden schrittweise ausgebaut. Bereits im Einsatz sind BOSYS, TOMA, Merlin und die Agenturschnittstelle auf meinekreuzfahrt.com.

Das Portfolio umfasst weltweit Hochsee- und Flusskreuzfahrten, Expeditionsreisen, Yachtcharter sowie Boutique-, Premium- und Luxusschiffe. Zusätzlich entstehen jährlich mehr als 200 fertige Kreuzfahrtpakete. Die PrivateTour Manufaktur bearbeitet besonders individuelle Reisewünsche; das Gruppen- und Chartergeschäft reicht von Kleingruppen bis zu Teil- und Vollchartern.