

ÖRV & TraviAustria

Unser gemeinsamer Ansatz
für die Zukunft der Reisebüros

Chancen für die Reisebranche

Der ÖRV berichtet



„In Fortführung unseres Frühjahreskongresses 2014, insbesondere aufgrund der Ergebnisse der Worldcafé-Diskussion zum Thema „Wert des Reisebüros“ haben wir Anfang Oktober in einem Workshop 12 Verbandsstatements erarbeitet.

Wir haben nunmehr diese 12 Verbandsstatements als die „12 Chancen für die Zukunft der Reisebüros“ bezeichnet.

Mit diesem Papier möchten wir in der Branche einen Denkanstoß geben, sich mit diesen Themen intensiv auseinanderzusetzen. Es bleibt der Geschäftspolitik jedes einzelnen Reisebüros überlassen, die für sie richtigen Schlüsse zu ziehen und die Umsetzung entsprechender Maßnahmen in die Wege zu leiten.“

Dr. Walter Säckl, ÖRV Generalsekretär

Chancen für die Zukunft der Reisebüros

Offline | Online | Digitalisierung

1. Nutze intern und extern alle Möglichkeiten des Webs und tritt nach außen im Web selbstbewusst und professionell auf.
2. Hole den Kunden auch im Internet ab und baue darauf basierend deine persönlichen Kundenbeziehungen auf.
3. Fordere von deinen Partnern Fairplay auf allen Vertriebskanälen und verhalte dich ebenso.

Businessmodell NEU

4. Hinterfrage regelmäßig dein Geschäftsmodell und adaptiere es rechtzeitig.
5. Schärfe den Fokus deines Geschäftsmodells basierend auf deinen Ressourcen und Stärken.
6. Konzentriere dich in der Kommunikation auf die „wahren“ Bedürfnisse deiner Kunden.

Chancen für die Zukunft der Reisebüros

Beratungshonorar

7. Verlange ein Beratungshonorar; Beratung ist nicht gratis.
8. Mache das selbstbewusst mit hoher Qualität und stelle den Wert des Reisebüros und deiner Mitarbeiter in den Mittelpunkt.
9. Nutze durch das Beratungshonorar auch die Möglichkeiten deine Kundenbeziehungen zu intensivieren und inszeniere deinen Auftritt mit dem Kunden.

Mensch | Kommunikation

10. Mache aus deinen Mitarbeitern eine Marke.
11. Mache aus deinem Reisebüro einen attraktiven Arbeitgeber/Arbeitsplatz und arbeite an einer Unternehmenskultur, in der sich Mitarbeiter und Kunden wohlfühlen.
12. Kommuniziere bei allen Gelegenheiten den Wert deines Reisebüros und betone den Faktor Mensch.

Chancen für die Reisebranche

TraviAustria antwortet



„Als langjähriger Partner des ÖRV hat TraviAustria sich für die Reisebranche ebenfalls mit den neuen Chancen für die Zukunft der Reisebüros auseinandergesetzt.

Wir sind jedoch niemand, der behauptet auf alles eine Antwort zu haben. Doch überall dort, wo technische Lösungen und marktüberblickende Beratung den Reisebüros, aber auch den Veranstaltern, Hilfestellung leisten kann, haben wir eine Antwort parat.

Auf diese Weise können die Akteure der heimischen Reisebranche gemeinsam mit TraviAustria ihre neuen Chancen sinnvoll nutzen und zu ihrem eigenen Vorteil verwerten.“

Mag. Rudolf Mertl, TraviAustria Geschäftsführer

Nutze intern und extern alle Möglichkeiten des Webs und tritt nach außen im Web selbstbewusst und professionell auf.

Unsere Antwort:

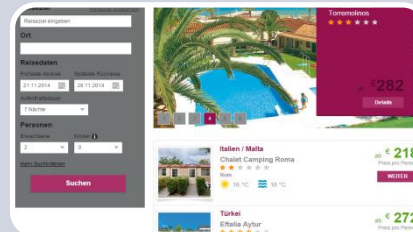
Wie schon am diesjährigen ÖRV Kongress diskutiert, sollte **das Web** für die heimischen Reisebüros keine Bedrohung, sondern **eine Chance** darstellen.

TraviAustria ist dem Trend schon gefolgt, bevor er seine Spitze in Österreich erreicht hatte, und hat eine Reihe an **webbasierten Tools** auf den Markt gebracht, die für **Reisebüros** die Möglichkeit schafft ihr **Angebot** auch **online** zu **vertreiben** – seien es Flüge, Pauschalreisen oder Veranstaltungen aus eigener Feder.

Sämtliche Tools richten sich direkt an den **Endkunden** und sind einfach in die Website des Reisebüros integrierbar sowie an das Look & Feel anpassbar.

Nutze intern und extern alle Möglichkeiten des Webs und tritt nach außen im Web selbstbewusst und professionell auf.

TraviAustria: Das Web bietet Reisebüros neue Chancen, die mithilfe verschiedener Tools von TraviAustria zum eigenen Vorteil genutzt werden können.



Übersicht

Bitte beachten: Flugpreise inkl. Servicegebühr und Steuern

Fluggesellschaften	Direktflüge	Flüge mit einem Zwischenstopp	Flüge mit mehreren Zwischenstopps
Unsere günstigsten Flüge	EUR 171,98	EUR 177,89	EUR 238,89
Turkish Airlines	EUR 171,98		
SunExpress	EUR 171,98		
Turkish Airlines		EUR 177,89	EUR 238,89
Alitalia			EUR 253,04

Wählen Fluggesellschaften anzeigen

Detailansicht

CETS / Galileo API

Schnittstelle zur Bereitstellung von Daten im Web und zur Buchung

HolidaySearch

Internet Booking Engine für Pauschalreisen

HitchHiker. Consumer

Online-Buchungstool für Flugreisen

Hole den Kunden auch im Internet ab und baue darauf basierend deine persönlichen Kundenbeziehungen auf.

Unsere Antwort:

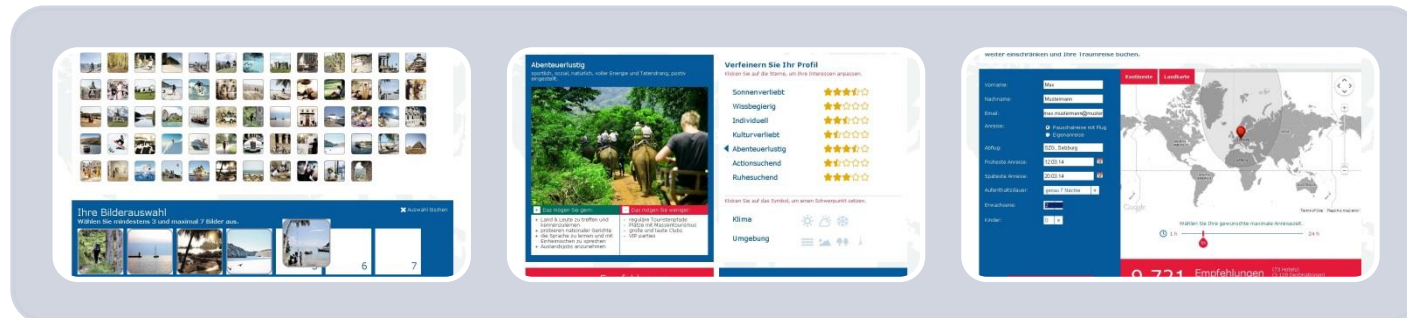
Ganz gleich, ob man den stärksten Konkurrenten im Reisebüro nebenan oder im Web sieht: was zusehends an Bedeutung gewinnt ist, **die eigenen Kunden noch besser kennenzulernen**, Informationen über sie zu sammeln und den **Beratungsservice** dadurch zu **optimieren**.

TraviAustria hat gemeinsam mit dem Start-Up Unternehmen Pixtri das Tool TravelType in seine Suchmaschine PowerSearch integriert, das mit der Auswahl nur weniger Urlaubsbilder ermöglicht, den **Reisetypen des Kunden kennenzulernen** und ein **punktgenaues Angebot** direkt aus PowerSearch zu liefern.

Daneben ermöglicht TravelType das Sammeln von Informationen und auf Basis derer einen **gezielten und zielgruppenspezifischen Vertrieb**.

Hole den Kunden auch im Internet ab und baue darauf basierend deine persönlichen Kundenbeziehungen auf.

TraviAustria: Mit einem Tool wie TravelType lernen Reisebüros Ihre Kunden „neu“ kennen und können diese noch punktgenauer beraten.



TravelType

Die intuitiv gesteuerte Auswahl von 3 bis 7 Bildern genügt.

Kunde und Reisebüro lernen den Reisetypen und seine Spezifika kennen.

Nach Eingabe einiger Eckdaten werden die Infos mit den Angeboten in PowerSearch gematched.

Fordere von deinen Partnern Fairplay auf allen Vertriebskanälen und verhalte dich ebenso.

Unsere Antwort:

Partnerschaften werden bei TraviAustria sehr groß geschrieben. Nicht nur werden **gemeinsame Lösungen für die Reisebranche** entwickelt; darüber hinaus sorgt der gegenseitige Vertrieb von Partnerlösungen – national und international – auch dafür, dass ein **Markt punktgenau** und vom jeweiligen Experten **betreut** wird.

TraviAustria versteht sich außerdem als Drehscheibe und Ankerpunkt in der Tourismusbranche und **verbindet Reisebüros, Veranstalter und Endkunden** miteinander.

Fairplay steht in allen Konstellationen an oberster Stelle.

Fordere von deinen Partnern Fairplay auf allen Vertriebskanälen und verhalte dich ebenso.

TraviAustria: Ob Systeme aus Eigenentwicklung oder Partnersysteme – das weitreichende Partner-Netzwerk von TraviAustria bietet Reisebüros die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu beziehen.



Travelport

Seit 25 Jahren
vertriebt
TraviAustria Galileo
in Österreich

Peakwork

Mit der Hub-Player-
Technologie von
Peakwork in
PowerSearch wurde
ein Meilenstein
gesetzt

Midoco

TraviAustria
vertriebt das
führende deutsche
Midoffice-System
exklusiv in
Österreich

Hinterfrage regelmäßig dein Geschäftsmodell und adaptiere es rechtzeitig.

Unsere Antwort:

Der Trend vor allem unter den Veranstaltern geht immer weiter dazu hin, eigene Reservierungssysteme anzubieten und teilweise restriktiv mit der Zurverfügungstellung von Angeboten umzugehen.

Ein Trend, den TraviAustria kritisch sieht. Über die **neutralen TraviAustria-Systeme** wird auch weiterhin die Möglichkeit gegeben, dass Veranstalter ihre Angebote über ein **gemeinsames Tool** darstellen und Reisebüros über **eine einzige Plattform sämtliche Angebote** aller Veranstalter buchen können.

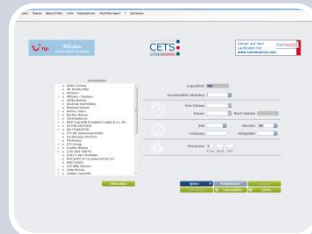
Hinterfrage regelmäßig dein Geschäftsmodell und adaptiere es rechtzeitig.

TraviAustria: Der Verkauf von Zusatz- und Eigenleistungen, Upsell und mehr Effizienz im Reisebüro sind die zukunftsweisenden Grundpfeiler für Reisebüros. Wir bieten dazu die passenden Lösungen.



REVA

Das Tool für **Reisebüro-Eigenveranstaltungen** ermöglicht die webbasierte Verwaltung und Vertrieb eigener Angebote



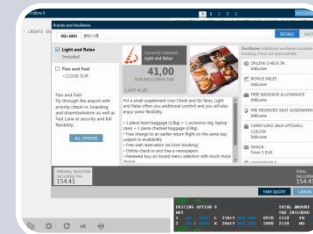
CETS

Neue Funktionen im Reservierungssystem CETS ermöglichen künftig den bequemen Upsell von Zusatzleistungen



Galileo

Mit der Merchandising Plattform können Ancillary Services direkt im GDS dazu gebucht werden



Smartpoint

Die Galileo-Buchungsoberfläche ermöglicht die Buchung der neuen Airline-Tarifpakete über eine grafische Maske

Konzentriere dich in der Kommunikation auf die „wahren“ Bedürfnisse deiner Kunden.

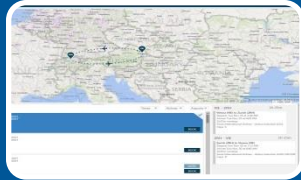
Unsere Antwort:

Eine der größten Stärken und Ressourcen bei **TraviAustria** ist die **Kenntnis des Marktes** und die **Beobachtung von Trends**.

Umso mehr ist es uns ein Anliegen unsere **Systeme laufend** zu **verbessern** und einen Blick auf die Frage zu werfen, ob sie weiterhin die Bedürfnisse unserer Kunden und deren Zielgruppe erfüllen können.

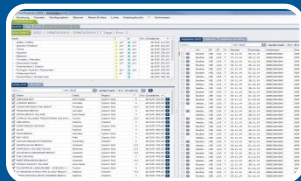
Zahlreiche **Entwicklungen** sind daher **2014** geschehen **und** werden auch **2015** noch zu erwarten sein.

Rückblick



Smartpoint 4 & 5

Die intelligente und intuitive Buchungsoberfläche in Smartpoint bedeutete einen Quantensprung für die Welt der GDS. Im Dezember kamen mit Version 4 weitere Funktionalitäten dazu.



PowerSearch 2 & 3

Auf Basis zahlreicher Kundenumfragen wurden einige Neuerungen in PowerSearch 2 umgesetzt und neue Funktionalitäten ergänzt.



REVA only

Im Laufe der Weiterentwicklung der TravelWebServices wurde REVA 2014 auch losgelöst vom Midoffice-System Midoco fertiggestellt.



TravelType

Mit der PowerSearch-integrierten Bildersuche können Reisebüros und ihre Kunden ganz einfach Reisetyp und passende Angebote filtern – jetzt und in Zukunft.

Ausblick | CETS & PowerSearch

