5. März 2022 | 09:22 Uhr

Teilen

Mailen

Neue Website und Agenturnummer für mobile TUI-Verkäufer

Bei der Jahrestagung von TLT Urlaubsreisen auf Zypern unterstreicht TUI das Ansinnen, auf der mobilen Vertriebsschiene weiter zu wachsen. Geschäftsführer André Repschinski (Foto) will den Verkäufern mit neuer Website, eigener Agenturnummer und mehr Weiterbildung den Rücken stärken.



© TUI

André Repschinski will den mobilen Vertrieb für TUI stärken

Die Corona-Pandemie hat dem mobilen Reisevertrieb ohne ein eigenes Ladenlokal kräftigen Auftrieb beschert. Nicht wenige Reiseprofis verabschiedeten sich aus dem stationären Geschäft, um künftig ohne die hohen Fixkosten eines Ladens Reisen zu verkaufen. Dies fachte auch den Wettbewerb unter den mobilen Vertriebssystemen weiter an. Kaum ein Tag vergeht, an dem nicht einer der Akteure wortgewaltig Erfolge, Zuwächse oder sonstige Neuerungen verkündet.

Auch TUI, nach eigenen Angaben mit den TLT-Marken Take Off, Holiday Profis und Feria und rund 700 angeschlossenen selbstständigen Beratern Marktführer in dem Segment, will der einst mit vielen Vorbehalten konfrontierten Sparte Rückenwind verschaffen. Das machten TLT-Geschäftsführer Repschinski und TUI-Vertriebschef Hubert Kluske bei der Jahrestagung des mobilen Vertriebs auf Zypern deutlich, an der rund 200 Reiseverkäufer teilnahmen.

Neue Website und eigene Agenturnummer

Ein Ausdruck der stärkeren Rolle des mobilen Vertriebs soll die neue Website »www.reiseberatung.de sein. Dort können potenzielle Kunden ihre mobilen Berater sowohl nach geografischen Gesichtspunkten als auch nach Expertenwissen für Reiseländer filtern. Die Reiseberater stünden bei der neuen Website im Mittelpunkt und

das Kontakt- und Beratungskonzept folge den Kundenwünschen nach orts- und zeitunabhängiger Beratung durch Touristikprofis, sagt Repschinski. Im Laufe des Jahres soll die Website um Zusatzfunktionen erweitert werden.

Außerdem erhält nun jeder Verkäufer eine eigene TUI-Agentur. Das ist im mobilen Vertrieb eine Neuheit, denn normalerweise buchen die mobilen Verkäufer große Veranstalter über ihre jeweilige Zentrale. Für den mobilen Vertrieb von TUI sei die Zeit der Unterbuchungen vorbei, so Repschinski. Praktisch bedeutet dies unter anderem, dass bei TUI-Buchungen in den Unterlagen nicht mehr TLT Urlaubsreisen sondern die Verkäufer selbst mit Namen und Kontaktdaten auftauchen.

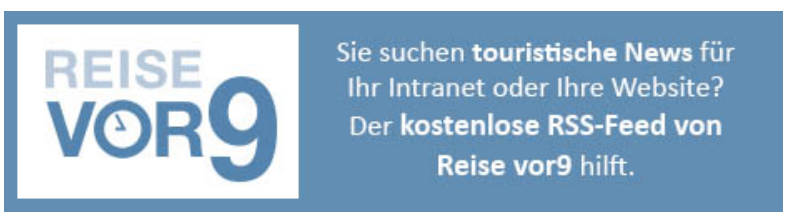
Außerdem soll das Schulungskonzept mit einer Wissensakademie deutlich ausgebaut werden. Neben Fam-Trips ist eine Experten-Akademie mit Zertifikat geplant; zudem soll der Austausch auf allen Ebenen intensiviert werden. Mit dem neuen Konzept könnten die Vertriebsprofis ihre Schulungen langfristig planen und in ihren Arbeitsalltag integrieren, wirbt Repschinski für das neue Modell.

Tags: Reisebüro, TLT

Mehr zum Thema

- Florida Keys veranstaltet Deko-Wettbewerb für Reisebüros
- So gelingen die ersten Arbeitstage im neuen Job
- Wie Reisebüros als Arbeitgeber wieder attraktiv werden
- TLT Urlaubsreisen nimmt Golf Globe mit ins Boot
- Auswahl bei mobilen Vertriebssystemen wächst
- TLT Urlaubsreisen ernennt neue Key Account-Managerin

ANZEIGE



Copyright 2018 B & W Newsmaker Medien GmbH