Aufwärtsspirale für Reisebüros durch meinreisespezialist "Zukunftswerkstatt"



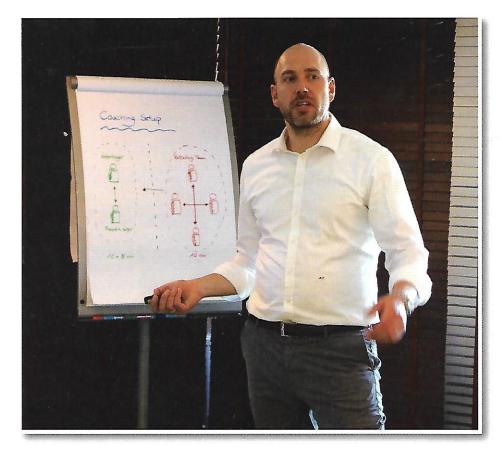
"Zukunftswerkstatt" heißt ein auf mehrere Jahre angelegtes strategisches Entwicklungskonzept von meinreisespezialist. Ziel der Workshop-, Coaching- und Netzwerk-Offensive ist es, die Partner der rtk Reisebüromarke insbesondere auf den Feldern Personalwirtschaft, Marketing sowie Vertrieb nachhaltig zu stärken und den Reisebüro-Ertrag zu steigern. Nach dem Startschuss auf dem meinreisespezialist Forum Ende März in den italienischen Abruzzen haben in einer ersten Runde bundesweit neun Zukunftswerkstätten und zahlreiche Arbeitskreise stattgefunden. Die nächste Phase mit Werkstätten und Schulungen wird bereits vorbereitet. "Wir wollen uns klar vom Wettbewerb abgrenzen, profitabler arbeiten und eine der begehrenswertesten Reisebüromarken werden", sagt Peter Möschl, bei rtk Leiter von meinreisespezialist.

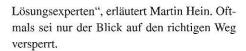
Begleitet wird das Projekt vom Berliner Business-Coach Martin Hein, der selbst mehrere Reisebüros besitzt. Hein gibt nicht nur kompetente Tipps für Personalführung, Vertrieb und



Marketing. Er setzt darüber hinaus Impulse, damit sich die "Reisespezis" selbst Lösungen für Alltags-Herausforderungen erarbeiten können. "Reisebüroinhaber kennen ihr Personal und ihre Arbeitsumgebung so gut wie niemand sonst. Sie sind daher selbst die besten







Der Fokus wird vor allem auf Ideen gelenkt, die geringe Zusatzkosten verursachen. Beispielsweise gibt es in Reisebüros häufig keine professionellen Personalgespräche, um Probleme zu identifizieren oder die Motivation zu steigern. Diskutiert wurde auch über die Identifikation von Zielgruppen und geeignete Kommunikationskanäle. Martin Hein: "Wir sind im Gegensatz zu Onlinern stark in der direkten Kommunikation mit Kunden, können gute Geschichten erzählen und einen ansprechenden Außenauftritt und möglichst gleiche Service-Qualität bieten."

Kunden Gründe liefern ins Reisebüro zu kommen

Die Zukunftswerkstatt-Teilnehmer arbeiteten auch an Konzepten für eine angenehmere Reisebüroatmosphäre – angefangen bei aufgeräumten Schreibtischen, über den Verzicht von Katalogwänden und zu vielen Markenbotschaften, bis hin zum Einsatz von zur

Zielgruppe passenden Musik und Düften. Der Tenor: Auf Eingefahrenes verzichten. "Wenn Online-Buchen immer einfacher wird, müssen wir Kunden zusätzliche Gründe liefern, zu uns zu kommen", resümiert Peter Möschl. Klasse aus dem Reisebüro statt Masse aus dem Web.

Die Teilnehmer der Zukunftswerkstatt entscheiden selbst, welche Impulse zu ihrem Reisebüro passen. Dennoch formulierten sie persönliche Aufgabenkataloge, die sie über regionale Peer-Groups mit meinreisespezialist Partnern diskutieren und sogar gegenseitig kontrollieren. Als Resultat sollen neben vielen Sofortlösungen zum Beispiel Handbücher entstehen, die tägliche Arbeitsabläufe in Reisebüros regeln oder Standards für den Umgang mit Kunden setzen. Auf diese Weise soll eine Aufwärtsspirale in Gang gesetzt werden. "Schon jetzt verzeichnen erste Reisebüros nach dem Umsetzen von Maßnahmen nennenswerte Umsatzsteigerungen", freut sich Peter Möschl. Ein wichtiger Kurs in Richtung Zukunftssicherung.



Von Freunden empfohlen!



Zitate

"Zukunftswerkstatt – klasse! Ich kann es jedem empfehlen... tolle neue Ansätze, Denkanstöße, aktuelle Beispiele mit Coaching Session... lässt das Gehirn so richtig in Fahrt kommen."

Simone Rumpff, Wendener Reisebüro, Wenden

"Mir ist die Angst vor Veränderungen in der Praxis genommen worden, da vieles wirklich realisierbar zu sein scheint."

Eva-Maria Götte, Götte's Reiseladen, Bad Säckingen

"Wenn jetzt Taten folgen und die Punkte weiterentwickelt werden -> Quantensprung!"

Sebastian Rosmus, Schöner Reisen, Uetze

Schnell erfasst

Ziel der Workshop-, Coachingund Netzwerk-Offensive "Zukunftswerkstatt" ist es, die Partner von meinreisespezialist insbesondere auf den Feldern Personalwirtschaft, Marketing sowie Vertrieb nachhaltig zu stärken und den Reisebüro-Ertrag zu steigern. Coach Martin Hein setzt dabei Impulse, damit sich die "Reisespezis" selbst zukunftsfähige Lösungen für Alltags-Herausforderungen erarbeiten können.

Der direkte Weg

meinreisespezialist Peter Möschl Tel.: 08677/918-151 peter.moeschl@rt-reisen.de