

Start-up mit Schwung

Dein-Reisebuero.com: Neues Portal will Online-Surfer zu Reisebüro-Kunden machen – Auftakt mit 50 stationären Büros

Fotos: Ita, Die Reiserei



Die Filiale der Berliner Reisebüro-Kette „Die Reiserei“ in Mahlsdorf ist eines von 50 Startmitgliedern von Dein-Reisebuero.com

Von Matthias Gürtler

Drei Monate lang wurde entwickelt, Mitte Oktober erfolgte der Startschuss: Mit einem neuen Reiseportal unter der griffigen Domain Dein-Reisebuero.com wollen engagierte Reisebüro-Unternehmer dem stationären Vertrieb neue Möglichkeiten im Online-Marketing eröffnen. Mit dabei sind aktuell rund 50 Reisebüros. Ziel der Vermarktungsplattform ist es, teilnehmende Reisebüros im Internet sichtbarer zu machen als bisher, besondere Reiseangebote anzubieten und auf diesem Weg Online-Surfer als Neukunden zu gewinnen und für den eigenen Service zu begeistern.

Offen für alle Reisebüros

„Bei uns kann jedes Reisebüro mitmachen“, wirbt Kai Franzke, Inhaber des gleichnamigen Reisebüros in Andernach. Das neue Portal sei „endlich mal ein Tool fürs Online-Marketing, das nur für uns Reisebüros gemacht wurde“. Gemeinsam habe man bereits über 4.000 Kundenempfehlungen gesammelt, „von denen alle teilnehmenden Reisebüros mitprofitieren werden“, ist er sich sicher.

Dein-Reisebuero.com agiert unabhängig von Veranstaltern sowie Reisebüro-Kooperationen

und -Ketten. Um dem Portal Schwung zu verleihen, haben die beteiligten Reisebüros die Plattform unter anderem mit folgenden Funktionalitäten programmiert:

- Integriertes Kundenbewertungsportal für jedes teilnehmende Reisebüro
- Premium-Website für jedes Reisebüro
- Zentral bereitgestellte, suchmaschinenoptimierte Reiseblogs, Angebote und Reisetipps
- Integriertes Live-Tool für Terminbuchungen von Reisebüro-Kunden
- Kontinuierliche Suchmaschinenoptimierung
- Vermarktung eigener Sonderreisen

Das alles funktioniert laut Mitinitiator Hans Dittrich, Inhaber des Reisebüros Dittrich in Rheine, „ohne in den beteiligten Büros für großen zusätzlichen Zeitaufwand zu sorgen“. Mitglieder können unter drei Leistungspaketen wählen. Die „Business“-Version kostet 99 Euro im Monat und inkludiert unter anderem das Kundenbewertungsportal. Das Professional-Paket kostet monatlich 199 Euro und kommt zusätzlich mit eigenem Homepage-Baukasten, einem Terminbuchungs-Tool und vielen weiteren Funktionalitäten daher.

„Im Vergleich zu einer Anzeige in einer regionalen Zeitung ist das ein sehr attraktiver Preis und bringt definitiv mehr zielgerichtete und vor allem dauerhafte Effekte für die Neukunden-

gewinnung“, sagt Rainer Gnyp, ehemaliger Marketing-Chef bei RTK. Er hält das Projekt für wegweisend und begleitet es deshalb seit einigen Wochen freiberuflich.

Die Bandbreite der teilnehmenden Agenturen ist bereits zum Start erstaunlich groß. Mit dabei sind bislang unter anderem Büros von Meinreisespezialist, RTK, Best-Reisen, Alpha und TUI Travel Star.

Auch Kooperationen mit Interesse

„Der Anfang ist gemacht, wir sind online, das fühlt sich gut an“, sagt Martin Hein. Der Inhaber der Berliner Reisebüro-Kette „Die Reiserei“, 2018 einer der Sieger des Globus Awards von touristik aktuell, hat die Programmierung der Plattform maßgeblich mitgetragen und ist begeistert von der großen Resonanz. Neben den einzelnen Reisebüros hätten bereit auch drei große Kooperationen Interesse an einer Zusammenarbeit angemeldet.

Zurzeit geht es Hein zufolge zunächst einmal vor allem darum, die große Anzahl Anfragen abzuwickeln, schneller im On-Boarding der neuen Mitglieder zu werden und zeitnah die nächsten Entwicklungsstufen einzuleiten. Diese werden mit allen aktuellen Partnern Anfang dieser Woche bei einem Workshop in Hamburg erarbeitet und beschlossen.



Auftaktaktion mit touristik aktuell

Interessenten für die Plattform können sich an support@dein-reisebuero.com wenden, um mehr Informationen zu erhalten. Die ersten zehn Interessenten erhalten mit dem Stichwort

„Online Marketing mit touristik aktuell“ eine kostenlose Testmitgliedschaft für das Professional-Paket für die ersten drei Monate im Wert von 597 Euro.



Unterstützt das Projekt: der frühere RTK-Manager Rainer Gnyp