



Ausgabe 2, Juni 2008

Lieber Partner,

man hätte, man sollte, man könnte – die Fragen nach der Arbeitserleichterung, der einfachen Umsatzsteigerung oder der idealen Kundenbindung erreichen uns immer wieder. Deshalb haben wir in unseren zweiten Newsletter nicht nur Informationen über Neuheiten gepackt. Viele Instrumente, die Ihnen Ihr Reisebüro-Geschäft optimieren, die Beratung verbessern oder den Ertrag erhöhen können, sind längst im Technik-Paket oder der Profianwendung integriert. Doch noch viel zu selten werden wirklich alle Vorteile genutzt. Darum sagen wir jetzt: Unseren Newsletter sollten alle lesen, die besser, erfolgreicher und nachhaltiger beraten und verkaufen möchten. Viel Spaß dabei!

Sommerliche Grüße,
Ihr Schmetterling-Team

Die Themen der aktuellen Ausgabe

- » Schmetterling NEWS als PDF zum Download
- » SRO24: Partner empfehlen die Logistikplattform. Und: Die Gewinner des SRO24 Oster-Gewinnspiels!
- » Der Schmetterling Club: So einfach erhöhen Sie Provision und Kundenbindung!
- » Vorgestellt: Das Vertriebsteam - Ihr direkter Kontakt zu Schmetterling
- » Exklusive Vorteile für Sie: die Travel Agent Card
- » srh24 - einfacher Hotels finden und Provisionen erhöhen
- » Experten-Tipp: Mit Blogs binden Sie Ihre Kunden
- » Reisetipps von GIATA tips&deals: Mit mehr Service mehr Kunde begeistern
- » Wissensvorsprung als Wettbewerbsvorteil: Jetzt Schulungen buchen!

Schmetterling NEWS als PDF zum Download

PDF - Download

Die Schmetterling NEWS stehen Ihnen hier als PDF-Download zur Verfügung!

SRO24: Partner empfehlen die Logistikplattform. Und: Die Gewinner des SRO24 Oster-Gewinnspiels!



SRO24 ist als CRM-, Mid- und Backoffice-System seit Sommer letzten Jahres einsatzbereit. Diejenigen, die sich schon früh für die neue Schmetterling-Plattform entschieden haben, blicken mittlerweile auf ein halbes bis fast ein Jahr praktische Erfahrungen zurück. Gute Erfahrungen, wie sich auch aus den Forumsbeiträgen ablesen lässt. Unzufriedene sucht man hier vergebens, aber es gibt durchaus noch Unentschiedene, die Fragen haben oder Erfahrungsberichte von Kollegen suchen. » Mehr Infos

Der Schmetterling Club: So einfach erhöhen Sie Provision und Kundenbindung!



Wie verdient man Geld, ohne etwas dafür zu tun – und bindet gleichzeitig Kunden noch stärker ans Reisebüro? Die Antwort ist überraschend einfach: Mit dem Schmetterling Club! Die Rahmenbedingungen sind optimal – machen Sie das Beste daraus! » Mehr Infos

Vorgestellt: Das Vertriebsteam - Ihr direkter Kontakt zu Schmetterling



Vertrieb hört sich immer an nach: „verkaufen, verkaufen, verkaufen“. Unsere Kollegen leisten jedoch viel mehr. Sie sind der wichtigste Ansprechpartner für Sie und unterstützen tagtäglich die Schmetterling Reisebüros mit Rat und Tat, mit Ideen und Vorschlägen, mit schneller Hilfe und kompetenter Beratung. » Mehr Infos

Exklusive Vorteile für Sie: die Travel Agent Card



Es erstaunt uns immer wieder, dass noch nicht jeder Expedient eine hat: Die Schmetterling Travel Agent Card bietet so viele Vorteile und Vergünstigungen, dass sich eigentlich jeder darum reißen müsste. Verzichten Sie nicht länger auf attraktive Ermäßigungen oder exklusive Informationen. Holen Sie sich jetzt die wichtigste Karte für Ihren Geldbeutel. » Mehr Infos

srh24 - einfacher Hotels finden und Provisionen erhöhen



Mehr Provision, mehr Komfort, mehr Attraktivität – und das alles all-inclusive. srh24 ist als Hotelbuchungsportal längst in Ihre Profianwendung integriert und kostet keine weiteren Systemgebühren. Wir zeigen Ihnen, warum Sie jetzt auf dieses innovative Portal umsteigen sollten und wie Sie damit mehr Umsatz machen können. » Mehr Infos

Experten-Tipp: Mit Blogs binden Sie Ihre Kunden



Blogs sind die erfolgreichen Kommunikationsplattformen im Internet, mit denen Sie Ihre Kunden stärker an sich binden und gleichzeitig Kompetenz beweisen können. Wie leicht das Anlegen von Blogs in Ihrem Homepagemanager 2.0 funktioniert und worauf Sie achten sollten, lesen Sie hier. » Mehr Infos

Reisetipps von GIATA tips&deals: Mit mehr Service mehr Kunde begeistern



GIATA kennen Sie bereits als Info-Plattform für Hotels. Jetzt bietet der Informationslieferant noch mehr. Restaurants, Bars, Apotheken, Ärzte, Flughäfen, Shops oder Museen an über 130 Reisezielen – all das können Sie für Ihre Kunden als PDF downloaden und so als kompetenter Berater überzeugen. Lassen Sie Ihre Kunden nicht mit leeren Händen gehen! » Mehr Infos

Wissensvorsprung als Wettbewerbsvorteil: Jetzt Schulungen buchen!



Es bringt wenig, die innovativsten Programme nur zu besitzen. Man muss sie auch bestens bedienen können, um von den vielen Vorteilen zu profitieren. Ob CRS oder Homepagemanager – wir zeigen Ihnen und Ihren Kollegen, wie Sie die Schmetterling-Instrumente optimal für Ihre Beratung, für Ihre Vermarktung oder für Ihre Kundenbindung einsetzen können. » Mehr Infos

Gewinnspiel



srh24 - Hotelbuchungsportal



Neue Musterseiten



Fair Play Partner



SRO24: Partner empfehlen die Logistikplattform. Und: Die Gewinner des SRO24 Oster-Gewinnspiels!



SRO24 ist als CRM-, Mid- und Backoffice-System seit Sommer letzten Jahres einsatzbereit. Diejenigen, die sich schon früh für die neue Schmetterling-Plattform entschieden haben, blicken mittlerweile auf ein halbes bis fast ein Jahr praktische Erfahrungen zurück. Gute Erfahrungen, wie sich auch aus den Forumsbeiträgen ablesen lässt. Unzufriedene sucht man hier vergebens, aber es gibt durchaus noch Unentschiedene, die Fragen haben oder Erfahrungsberichte von Kollegen suchen.

Stefanie Galiläa, Inhaberin von „urlaubsoase.net“, arbeitet seit Januar 2008 mit SRO24 und ist mehr als zufrieden damit. Im Telefoninterview lobt sie vor allem das Supportteam wiederholt: „Es ist immer jemand erreichbar, die Mitarbeiter sind nie genervt, sondern immer nett und hilfsbereit und was geht, wird sofort umgesetzt.“ Diese Erfahrung ist für Galiläa eine angenehme Abwechslung. Der Grund für den Wechsel von Jack von Bewotec zu SRO24 von Schmetterling liegt nämlich vor allem in der Unflexibilität ihres vorigen Systemanbieters. „Meist hieß es einfach, das geht nicht und dann ging's eben nicht. Davon abgesehen war es überhaupt schwierig, jemanden bei Jack über die Hotline an den Apparat zu bekommen“, erzählt Galiläa.

Die Umstellung vom alten auf das neue System verlief viel reibungsloser, als sie gedacht hätte. Die Datenübernahme hat nahezu fehlerfrei funktioniert, ihr Reisebüro hat weder Datenverluste zu beklagen noch groß Zeit und Aufwand für die Systemumstellung investieren müssen. Innerhalb von zwei Wochen waren Galiläa und ihr Team mit den Funktionalitäten von SRO24 und seinen „vielen netten kleinen Tricks“ vollkommen vertraut. „Wenn man erstmal drin ist, gehen alle Arbeitsabläufe sehr sehr schnell“, verrät die erfahrene Reiseverkehrskauffrau, die zuvor auch eine Schulung in Geschwand besucht hatte.

Einzigartig ist bei SRO24 das online Kundenportal, über das der Kunde die Details seiner Reise, Buchungsbestätigungen, Rechnungen u.a.m. selber einsehen kann. „Eine Klasse Sache, die Jack gar nicht hat.“ In puncto Arbeitserleichterung lässt SRO24 im Reisebüro „urlaubsoase.net“ keine Wünsche offen. „Gegenüber unserem alten System ist SRO24 einfacher, schöner und übersichtlicher, um es auf den Punkt zu bringen“, so Galiläa. Und sie erzählt davon, wie sie SMS an ihre Kunden verschickt, wie einfach Selektionen für Mailings sind oder dass sie E-Mail-Adressen für einen Newsletterversand innerhalb von zwei Minuten aus dem System zieht. Service und Kundenbetreuung wurden in der Urlaubsoase immer schon groß geschrieben, aber im Gegensatz zu früher nutzen sie das CRM nun viel intensiver und ganz automatisch. „Mit SRO24 kann man nichts mehr vergessen, einzugeben.“

Zu den besonderen Highlights zählt für die Reisebürochefin, dass sie ihre Buchhaltung Tag und Nacht von jedem PC aus machen kann. Dies sei mit SRO24 zudem so einfach, dass es jeder ohne große Vorkenntnisse oder viel Zeitaufwand erledigen könne. „Das ist super einfach und man kann eine Menge Geld für den Steuerberater sparen“, sagt sie.

Apropos sparen – auf den Preis angesprochen, zeigt sich Galiläa so überzeugt wie von den Funktionalitäten des Systems. „Der Grundpreis von Jack und SRO24 ist vergleichbar, aber bei SRO24 ist alles mit drin und bei Jack kostet jedes Extra extra, z.B. die Dokumentation der Kundenhistorie, die Amadeus-Schnittstelle, das Modul für den buchhalterischen Jahresabschluss usw. Wenn man das umrechnet, summiert sich die Ersparnis schnell auf ein paar Tausend Euro,“ erklärt Galiläa und schließt mit den Worten: „Es macht einfach Spaß, mit SRO24 zu arbeiten.“

Spaß, mit SRO24 zu arbeiten, haben auch unsere Gewinner des SRO24 Oster-Gewinnspiels. In unserer letzten Newsletter-Ausgabe haben folgende Büros die kostenfreie Nutzung der Logistikplattform SRO24 für ein halbes bzw. sogar für ein ganzes Jahr gewonnen:

6 Monate kostenfreie Nutzung von SRO24:

Reisedienst Cohrs GmbH
Versicherungs- und Reisebüro Erfordia

Ein ganzes Jahr SRO24 kostenfrei:

Reiseservice U. Wolfert
Reisebüro Demand
Hoffmann Reisen oHG

Natürlich gratulieren wir auch allen Gewinnern, die nicht namentlich genannt werden möchten. Weitere Glückwünsche gehen nach Hamburg, München, Leipzig, Nürnberg und Köln.

Das SRO24-Team informiert:

Verbuchen Sie Ihre Kontoauszüge eigentlich noch manuell?

Der elektronische Bankauszug MT940 erkennt automatisch bis zu 85% der Positionen im Auszug und kann diese dem jeweiligen Kunden oder Veranstalter zuordnen

Durch das Eingeben von Regeln ist dieser Bankauszug "lernfähig". Gleichartige Positionen werden automatisch wiedererkannt.

Auch vorgangsbezogene VA-Sammelzahlungen, vorgangsbezogene Kundenzahlungen und nicht vorgangsbezogene Splittbuchungen können so abgearbeitet werden.

Bei Fragen und für weiterführende Informationen steht Ihnen das SRO24-Team gerne zur Verfügung:

T +49 (0) 91 97.62 82-724
sro24@schmetterling.de

Der Schmetterling Club: So einfach erhöhen Sie Provision und Kundenbindung!



Wie verdient man Geld, ohne etwas dafür zu tun – und bindet gleichzeitig Kunden noch stärker ans Reisebüro? Die Antwort ist überraschend einfach: Mit dem Schmetterling Club! Die Rahmenbedingungen sind optimal – machen Sie das Beste daraus!

Das Prinzip des Schmetterling Clubs ist ganz einfach und vor allem wirkungsvoll. Hier haben wir noch einmal die besten Chancen und Möglichkeiten zusammengefasst:

1. Steigern Sie Ihre Provision mit geringstem Aufwand!

Jeder Kunde, der auf schmetterling.de eine Reise bucht und Sie als Reisebüro auswählt, wird automatisch als Club-Mitglied registriert und Ihnen zugeordnet. Das bedeutet, wann immer dieser Kunde einen Urlaub bucht, erhalten Sie Provision – ganz egal, ob er diesen auf unserem Portal oder bei Ihnen im Reisebüro bucht. Sie profitieren immer!

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, Club-Gutscheine mit Code als Werbemittel zu verteilen oder per Mailing zu verschicken. Loggt sich dann ein Neukunde auf schmetterlingclub.com mit diesem Code ein, wird er Ihrem Reisebüro als Kunde zugeordnet und selbstverständlich auch als Club-Mitglied aufgenommen.

2. Verstärken Sie die Kundenbindung!

Der Schmetterling Club ist ein Bonuspunkteprogramm, bei dem Ihr Kunde Punkte in Form von Schmetterlingen sammelt und in Prämien und Reisebuchungen eintauschen kann. Pro Euro Reiseumsatz sammelt der Kunde 0,75 Schmetterlinge. Bucht er also eine Reise für 1.000 Euro, erhält er dafür 750 Schmetterlinge auf dem Clubkonto gutgeschrieben.

Zusätzlich findet Ihr Kunde auf dem Clubportal Zugang zu einer Online-Shoppingwelt mit über 500 Shops. Bei jedem Kauf dort sammelt er natürlich Schmetterlinge – und Sie als Reisebüro erhalten als Dank einen Werbekostenzuschuss!

Die gesammelten Schmetterlingen kann Ihr Kunde bei Buchung einer neuen Reise bei Ihnen einlösen, denn jeder Schmetterling entspricht einem Reisegutschein im Wert von 1 Cent. Alternativ dazu gibt es viele attraktive Dinge rund um Haushalt, Freizeit, Büro und Schule. Diese Reise- und Einkaufsvorteile wird sich Ihr Kunde nicht entgehen lassen – und Ihnen deshalb treu bleiben!

Die Verwaltung aller Schmetterling-Clubmitglieder erfolgt übrigens nicht von einer zentralen Stelle – vielmehr können Sie Ihre eigenen Kunden selbst ganz einfach über den Reisebüro-Admin-Bereich mit einer Ihrer persönlichen Clubnummern anlegen. Insofern bestimmen Sie ganz alleine, wie Sie den Schmetterling Club als erstklassiges Kundenbindungs- und Marketing-Instrument für Ihr Reisebüro nutzen.

Viel Erfolg!

Mehr Informationen zum Schmetterling-Club erhalten Sie unter

T +49 (0) 91 97.62 82-956
reiseclub@schmetterling.de

Vorgestellt: Das Vertriebsteam - Ihr direkter Kontakt zu Schmetterling



Vertrieb hört sich immer an nach: „verkaufen, verkaufen, verkaufen“. Unsere Kollegen leisten jedoch viel mehr. Sie sind der wichtigste Ansprechpartner für Sie und unterstützen tagtäglich die Schmetterling Reisebüros mit Rat und Tat, mit Ideen und Vorschlägen, mit schneller Hilfe und kompetenter Beratung.

Die Bezeichnung Vertrieb beschreibt das Team um Steffen Knapp eigentlich viel zu einseitig – so vielfältig sind die Aufgabengebiete.

Zum einen gewährleisten unsere Kollegen das ständige Wachstum des Schmetterling-Schwarms, indem sie neue Reisebüros als Kooperations- oder Verbund-Partner gewinnen. In Akquisegesprächen ermitteln sie gemeinsam mit dem potenziellen Kunden die richtige Art der Partnerschaft und der Leistungen.

Zum anderen möchten wir natürlich, dass unsere Partner durch Schmetterling noch erfolgreicher werden. Mit viel Know-how beantworten sie als Ihr erster Ansprechpartner alle Fragen zur Schmetterling Kooperation, zum Technikpaket – z. B. wie funktionieren die Programme der Profianwendung – oder zur Vertriebsplattform SRO24, der Markenpartnerschaft, der Listung auf Schmetterling.de, zu Network4Holiday oder zu Kundenbindungs-Maßnahmen.

Aufgrund dieser vielseitigen Erfahrungen kann Sie das Schmetterling-Vertriebsteam auch optimal beraten. Vertrauen Sie auf die Tipps der Experten in Geschwand – beispielsweise bei Neueröffnungen, bei der Einführung neuer Produkte oder bei der Erweiterung des Technikpakets. Fragen Sie uns!

Das Besondere: Der Vertrieb ist nicht ständig unterwegs, sondern hat seinen festen Standort in Geschwand – und ist so immer für Sie da! Per Telefon und E-Mail reagieren wir schnell und zuverlässig auf Ihre Anfragen. Bei ganz wichtigen Themen oder dringendem Gesprächsbedarf ist aber selbstverständlich ein persönliches Treffen bei Ihnen im Reisebüro oder in Geschwand möglich.

Trotz der zentralen Betreuung legen wir sehr großen Wert auf Kundennähe. Viele unsere Partner kennen das Vertriebsteam von diversen Veranstaltungen und Tagungen – und haben ihre Ansprechpartner bereits persönlich getroffen. Aus dieser Bekanntheit entstehen Vertrauen und Sympathie, die für uns die Basis für eine beidseitig erfolgreiche und begeisternde Zusammenarbeit bilden.

Natürlich sind wir sehr interessiert, wie unser Engagement bei Ihnen ankommt. Schreiben Sie uns doch einfach, wie wir Sie in Zukunft noch besser unterstützen können: vertrieb@schmetterling.de oder rufen Sie uns an unter 09197/6282 - 650



*Bereichsleiter Steffen Knapp und sein Team,
v.l.n.r. : Alexandra Mantock, Simone Lieberwirth, Katja Tomas, Tina Ritter,
Reinhard Bußler, Marcello Garufi, Andreas Lange und Steffen Knapp.*

Exklusive Vorteile für Sie: die Travel Agent Card



Es erstaunt uns immer wieder, dass noch nicht jeder Expedient eine hat: Die Schmetterling Travel Agent Card bietet so viele Vorteile und Vergünstigungen, dass sich eigentlich jeder darum reißen müsste. Verzichten Sie nicht länger auf attraktive Ermäßigungen oder exklusive Informationen. Holen Sie sich jetzt die wichtigste Karte für Ihren Geldbeutel.

Stauen Sie auch tagtäglich, wenn Sie im Fernsehen und in Glamour-Magazinen die Reichen, Schönen und Privilegierten sehen? Scheinbar mühelos öffnen sich ihnen die Türen zu reizvollen Vergünstigungen. Aber das ist kein Grund, neidisch zu werden: Als Expedient können Sie die Vorteile der Schmetterling Travel Agent Card nutzen – und sich wie ein echter VIP fühlen:

Vorteil kostenloses Parken

An vielen Flughäfen Deutschlands können Sie kostenlos Ihr Auto in den Parkhäusern oder in speziellen Parkecks nahe der Abflughalle abstellen.

Vorteil Shopping-Rabatte

In vielen europäischen Outlets erhalten Sie zusätzlichen Rabatt auf den ohnehin günstigen Outlet-Preis.

Vorteil Reiseveranstalter-Rabatte

Ob Abenteuer- und Erlebnisreisen oder Kreuzfahrt – mit der Travel Agent Card sparen Sie bei vielen Reiseveranstaltern.

Vorteil Hotel-Ermäßigung

Scheinbar unendlich ist die Liste der Hotels, in denen Sie zusätzliche Vergünstigungen bekommen oder auf spezielle Arrangements zugreifen können.

Vorteil Freizeit-Angebot

Alle freuen sich auf Ihren Besuch und reduzieren für Sie den Eintrittspreis: Hard Rock Cafe, SEA LIFE Center, Legoland, Europa-Park, Disneyland Resort Paris, Phantasialand, FILMPARK Babelsberg, und, und, und. Bei so vielen Ermäßigungen bleibt noch genügend Taschengeld für schöne Souvenirs.

Vorteil Fachzeitschrift

Als Travel Agent erhalten Sie die „touristik aktuell“ kostenlos nach Hause oder ins Reisebüro geliefert.

Die genaue Auflistung aller Partner-Unternehmen, bei denen Sie Vergünstigungen und Vorteile genießen, finden Sie auf Ihrer Profianwendung.

Ihre Schmetterling Travel Agent Card erhalten Sie für nur 15 Euro im Jahr. Am besten gleich anfordern:

T +49 (0) 91 97.62 82–935
tacard@schmetterling.de

srh24 - einfacher Hotels finden und Provisionen erhöhen



Mehr Provision, mehr Komfort, mehr Attraktivität – und das alles all-inclusive. srh24 ist als Hotelbuchungsportal längst in Ihre Profianwendung integriert und kostet keine weiteren Systemgebühren. Wir zeigen Ihnen, warum Sie jetzt auf dieses innovative Portal umsteigen sollten und wie Sie damit mehr Umsatz machen können.

Wer sucht, der findet. Und wer am richtigen Ort sucht, der findet sogar noch mehr, noch schneller, noch profitabler. Für die bessere Beratung mit mehr Ertrag nutzen Sie **srh24** – das Schmetterling Hotelbuchungsportal in Ihrer Profianwendung. Profitieren Sie von:

Mehr Auswahl:

Greifen Sie bei Ihrer Beratung auf 55.000 Hotels in 6.900 Städten weltweit zu.

Mehr Flexibilität:

Das gibt es sonst nirgends: Reservierungen bzw. Optionierungen! Erst mit dem Voucher werden die Zimmer fest bestätigt – und gleich bei Ihnen im Reisebüro bezahlt.

Stornierungen sind bis kurz vor der Anreise kostenfrei.

Die Verwaltung erfolgt ganz einfach über srh24 in Ihrer Profianwendung. Selbst Änderungen oder Stornierungen der Buchung sind hier problemlos möglich.

Mehr Ertrag:

Auch das erhalten Sie sonst nirgends: 10% Provision – bereits ab der ersten Buchung und ohne Mindestbetrag. Für srh24 fallen zudem keine zusätzlichen Systemkosten an.

Mehr Beratungskomfort

Die Ergebnisse Ihrer Suche in srh24 können Sie komfortabel nach Preis und Hotelnamen sortieren. srh24 wurde speziell für Reisebüros entwickelt, Endkunden haben keine Einsicht. Übrigens: srh24 bringt keine lästige Werbung.

Mehr Attraktivität:

srh24 zeigt tagesaktuelle Preise und berücksichtigt dabei auch Frühbucherrabatte. In vielen Fällen ist srh24 dabei deutlich günstiger als die direkte Buchung über das Hotel. Achten Sie auch auf die vielen Empfehlungen, bei denen spezielle Vereinbarungen zu besonderen Konditionen führen.

Begeistern Sie Ihre Kunden mit günstigen Preisen und beweisen Sie neben der Beratungskompetenz auch Preis-Kompetenz.

Nutzen Sie in Zukunft noch stärker die viele Vorteile unseres ausgereiften Buchungssystems, das sich an den Anforderungen Ihres Reisebüro-Alltags orientiert und speziell für Reisebüros entwickelt wurde.

Weitere Informationen und Hilfestellung bei Fragen rund um srh24 erhalten Sie hier:

T +49 (0) 91 97.62 82-559

srh24@schmetterling.de

Experten-Tipp: Mit Blogs binden Sie Ihre Kunden



Blogs sind die erfolgreichen Kommunikationsplattformen im Internet, mit denen Sie Ihre Kunden stärker an sich binden und gleichzeitig Kompetenz beweisen können. Wie leicht das Anlegen von Blogs in Ihrem Homepagemanager 2.0 funktioniert und worauf Sie achten sollten, lesen Sie hier.

1. Was ist ein Blog?

Weblog – oder kurz Blog – ist eine Kreuzung aus „World Wide Web“ und „Log“ für Logbuch.

Ein Blog ist ein auf einer Webseite geführtes und damit öffentlich einsehbares Tagebuch. Der Blogger kann dort – ähnlich wie in einem Gästebuch – Beiträge oder Artikel erstellen und veröffentlichen. Das Besondere daran: Die Leser dürfen die Beiträge kommentieren und diskutieren. Ein Dialog entsteht, von dem Sie profitieren:

- Sie stehen im ständigen Kontakt mit Ihrer Zielgruppe.
- Sie erhöhen durch regelmäßige Impulse die Kontakt-Zahl.
- Sie binden Kunden und Interessenten stärker emotional an Ihr Reisebüro.
- Sie erfahren viel über Wünsche und Anforderungen Ihrer Kunden – und können sofort auf Bedenken, Fragen oder Kritik reagieren.
- Sie haben die Möglichkeit, Reiseziele auf ganz persönliche Art vorzustellen.

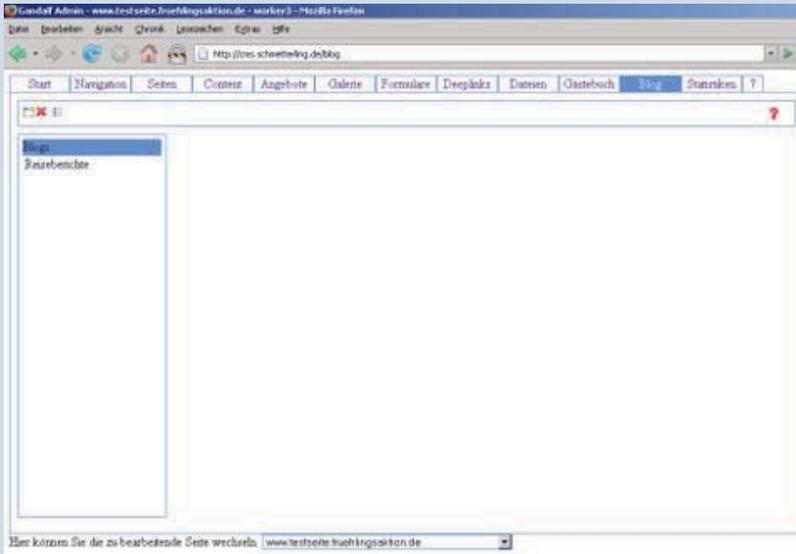
Doch aufgepasst – ein Blog funktioniert nur dann vorteilhaft für Sie, wenn Leser immer wiederkommen. Deshalb sollten Sie einige Dinge beachten:

- Bloggen ist zeitaufwändig – verteilen Sie klare Verantwortlichkeiten und Prioritäten.
- Ein Blog muss aktuell sein und gepflegt werden. Planen Sie regelmäßige Veröffentlichungen in kurzen Abständen. Alle Vierteljahre ist zu wenig!
- Überlegen Sie sich gut, wie Sie mit Kritik und schlechten Bewertungen umgehen.
- Bleiben Sie souverän und glaubwürdig! Der Leser sucht Erfahrungen, Tipps, Berichte und möglicherweise Schnäppchen. Aber dauerhafte Werbung wird als solche durchschaut und oft abgelehnt. Die Leser kommen nicht wieder.

Richtig und konsequent genutzt ist Ihr Blog eine wertvolle Ergänzung Ihrer Kunden-Kommunikation



2. Erstellen Sie einen Blog im Homepagemanager 2.0



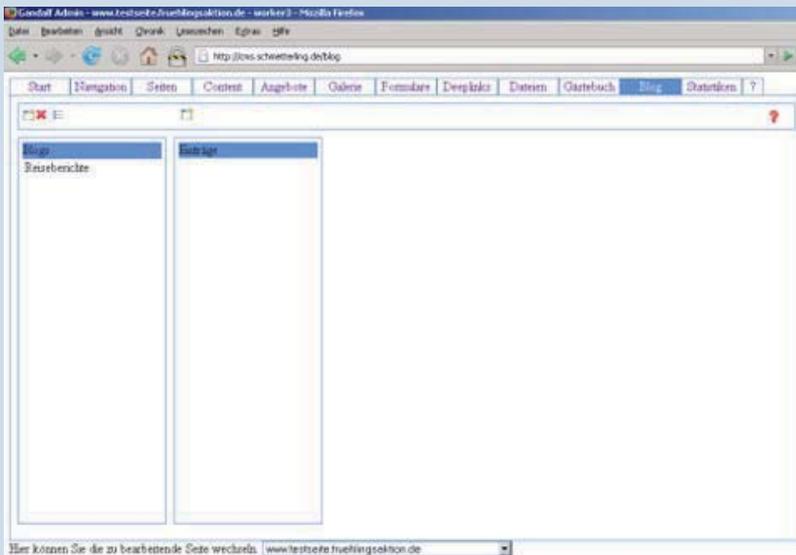
Nach einem Klick auf  „neuen Blog erstellen“ werden Sie nach einem Namen gefragt. Hier sollten Sie einen allgemeinen Überbegriff finden, der in diesem Blog behandelt werden soll, z.B. „Reiseberichte“. Bestätigen Sie mit OK.



Der Blog wird in der Liste links angezeigt.

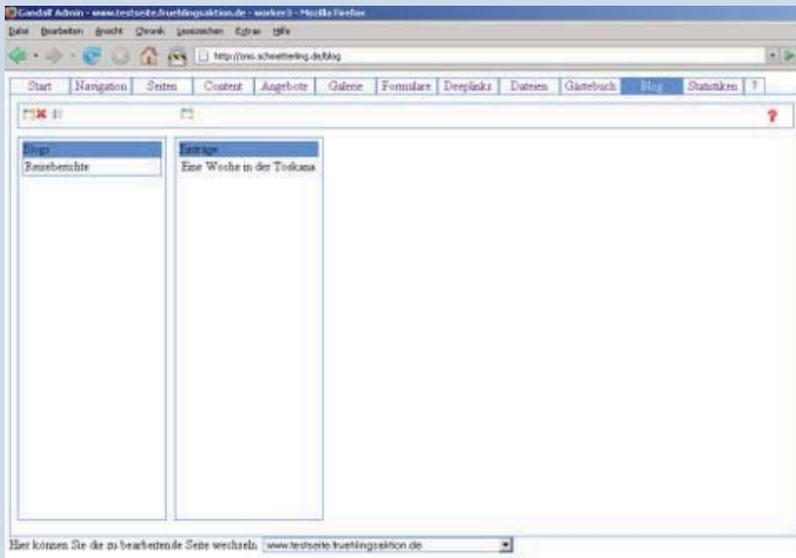
3. Fügen Sie einen neuen Artikel hinzu

Wenn Sie auf den neu angelegten Blog klicken, sehen Sie die Liste der Einträge. Darüber finden Sie eine Schaltfläche zum Hinzufügen eines neuen Eintrags.

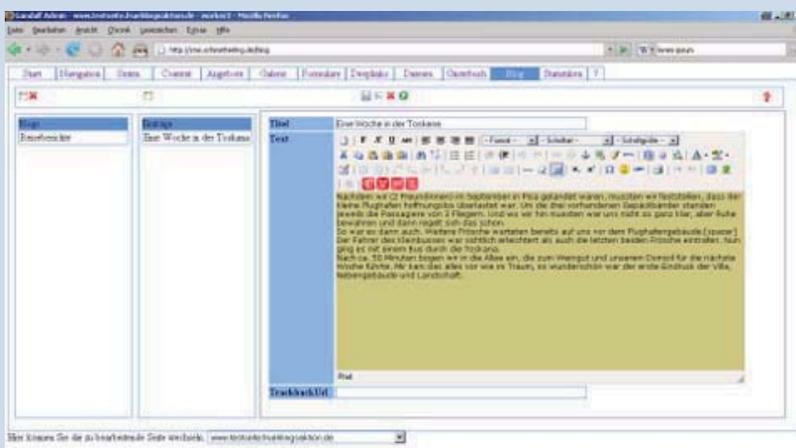


Tragen Sie den Titel Ihres neuen Artikels ein und bestätigen Sie mit OK.





Ein Klick auf den Eintrag öffnet den Editor rechts neben den Listen.



Hier können Sie Ihren Artikel gestalten.

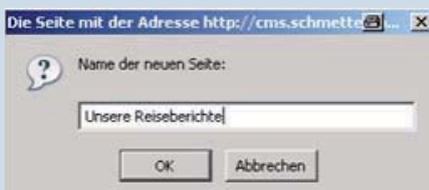
TIPP: Über die Schaltfläche  legen Sie den Punkt fest, an dem in der Vorschau auf den ganzen Artikel hingewiesen werden soll. Dies weckt die Neugier des Lesers.

Haben Sie Ihren Artikel fertig gestaltet, speichern Sie ihn ab. Über das rote Viereck schalten Sie ihn frei. Oberhalb des Editors finden Sie hierfür vier Symbole:

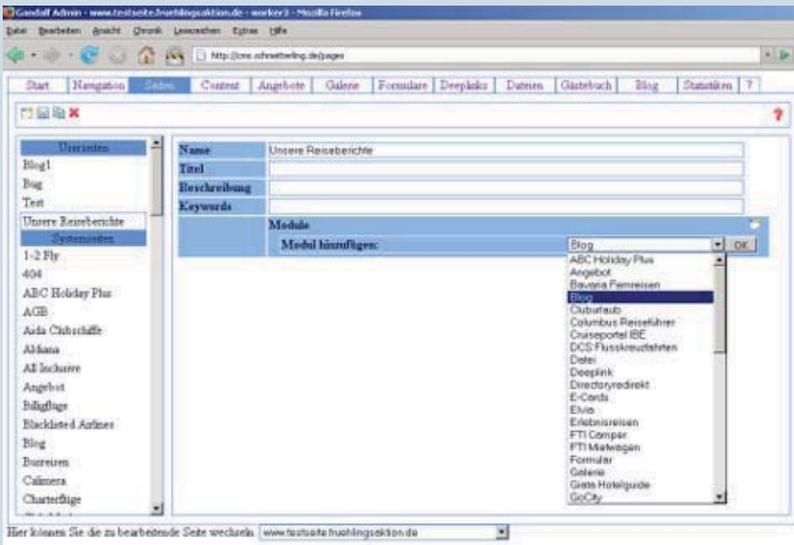
-  : Änderungen speichern
-  : Anzeigen der Kommentare auf Ihren Artikel
-  : Eintrag löschen
-  : Beitrag veröffentlichen

4. Binden Sie den Blog auf einer Seite ein

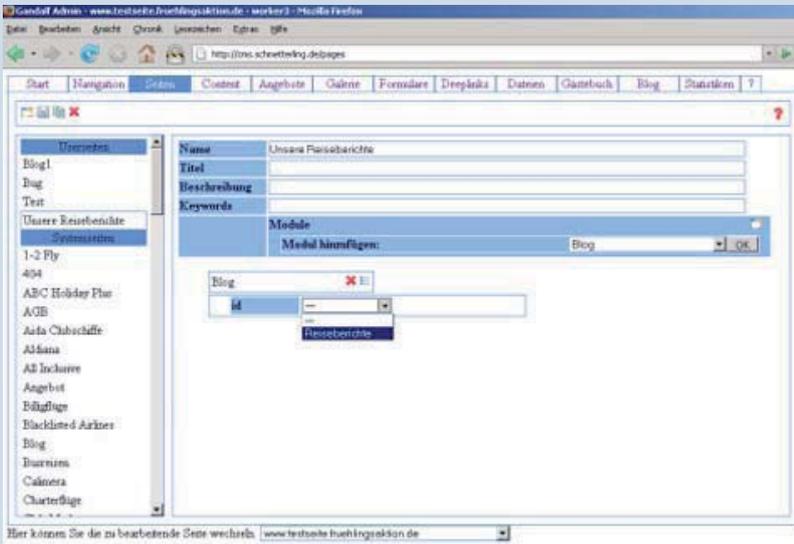
Wechseln Sie zum Reiter „Seiten“, klicken Sie links oben auf „Neue Seite hinzufügen“ und vergeben Sie einen passenden Namen:



Wählen Sie die neu erstellte Seite aus der Liste links aus und fügen Sie dort das Modul „Blog“ an.



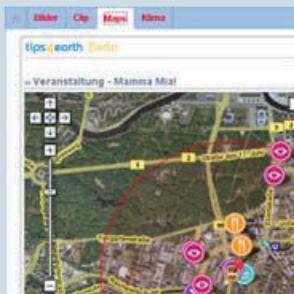
Öffnen Sie nun die Details des angelegten Moduls und wählen Sie bei ID den gewünschten Blog aus:



Nach einem Klick auf das Disketten-Symbol ist der Blog auf der eben erstellten Seite eingebunden.

Ihr Schmetterling Technologie-Team
Internet Service

Reisetipps von GIATA tips&deals: Mit mehr Service mehr Kunde begeistern



GIATA kennen Sie bereits als Info-Plattform für Hotels.

Jetzt bietet der Informationslieferant noch mehr. Restaurants, Bars, Apotheken, Ärzte, Flughäfen, Shops oder Museen an über 130 Reisezielen – all das können Sie für Ihre Kunden als PDF downloaden und so als kompetenter Berater überzeugen. Lassen Sie Ihre Kunden nicht mit leeren Händen gehen!

Beweisen Sie Ortskenntnis bei der Reiseberatung!

Land, Stadt und Hotel sind ausgewählt – doch was kann man vor Ort sehen, erleben und genießen? Lassen Sie Ihren Kunden nicht einfach so ins Ungewisse ziehen – glänzen Sie mit ganz besonderem Insider-Wissen: GIATA tips&deals bietet Ihnen mehr als 16.000 Informationen zu Sehenswürdigkeiten, Restaurants, Bars, Apotheken, Ärzten, Flughäfen, Shops oder Museen in über 130 Reisezielen.

Erweitern Sie Ihre Beratung um nützliche und attraktive Empfehlungen. Dabei können Sie die interessanten Punkte auf einer übersichtlichen Karte ganz einfach als PDF downloaden – inklusive eingezeichnetem Hotel. Alle Tipps werden nach Rubriken aufgezeigt und erleichtern das einfache und schnelle Auffinden einer bestimmten Location.

Derart gut vorbereitet genießt Ihr Kunde seinen Urlaub noch mehr – und erinnert sich gerne an Ihre zuvorkommende und kompetente Beratung. Dank weniger Clicks und eines simplen Ausdrucks wird er Sie weiterempfehlen und selbst wieder zu Ihnen kommen. So einfach kann besserer Service sein.

Das Service-Plus für Ihre eigene Website

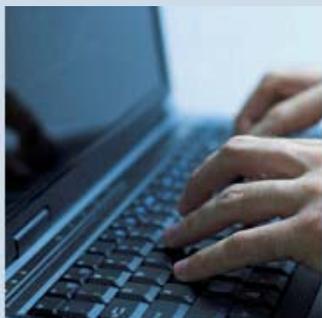
Als Nutzer des Schmetterling-Technikpakets können Sie die Vorteile von GIATA tips&deals bereits in Ihrem EHG (Extranet Hotel Guide) nutzen und zwar kostenlos. Daran wird sich auch nichts ändern.

Die Such-Funktion können Sie aber auch Ihren Kunden direkt auf Ihrer Website zugänglich machen: Im Rahmen einer mehrmonatigen, kostenlosen Einführungsphase haben wir die GIATA tips&deals bereits für alle Nutzer des Schmetterling-Technikpakets zum Testen freigeschaltet. Falls Sie den besonderen Kundenservice später weiter anbieten möchten, bereitet Ihnen die Schmetterling-Technologie-Abteilung gerne einen Vertrag vor.

Informationen, Beratung sowie vertragliche Vereinbarungen erhalten Sie hier:

T +49 (0) 91 97.62 82-610
internet@schmetterling.de

Wissensvorsprung als Wettbewerbsvorteil: Jetzt Schulungen buchen!



Es bringt wenig, die innovativsten Programme nur zu besitzen. Man muss sie auch bestens bedienen können, um von den vielen Vorteilen zu profitieren. Ob CRS oder Homepagemanager – wir zeigen Ihnen und Ihren Kollegen, wie Sie die Schmetterling-Instrumente optimal für Ihre Beratung, für Ihre Vermarktung oder für Ihre Kundenbindung einsetzen können.

Motiviertes und bestens geschultes Personal ist der Vorsprung im täglichen Wettbewerb um Reisekunden. Darum sollten Sie immer am Ball bleiben und Ihre Mitarbeiter sowie sich selbst regelmäßig auf den neuesten Stand bringen.

Dies gilt vor allem im Bereich der Technik. Denn gerade hier gibt es oft noch viele Fragen oder Potenzial, dass es zu entdecken gilt. Denn mal ehrlich, nutzen Sie wirklich bereits alle hilfreichen Features des Schmetterling-Technologiepaketes? Die Schulungen der Schmetterling-Akademie orientieren sich deshalb besonders an den Anforderungen Ihres Reisebüro-Alltags – und sind bekannt für die angenehm kompakte Wissensvermittlung.

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile durch mehr Wissen – und melden Sie sich am besten gleich an, denn die Schulungen sind sehr begehrt und sehr schnell ausgebucht. Weitere Informationen sowie Anmeldeöglichkeiten finden Sie auf Ihrer Profianwendung unter „Schulungen“.

Grundschulung im CRS

Inhalte

- Abfrage von Mietwagen, Flug- und Hotelvakanzen
- Aufbau einer Pauschalreise, Optionsbuchung und Stornierung der Reise
- Besonderheiten der Veranstalter DERTOUR, TUI, Neckermann, usw.
- Präsentation des Preisvergleichssystems Merlin Shop
- Individuelle Übungen
- Erklärung Ihrer Profianwendung

Termine

02./03.09.08 - Berlin
04./05.09.08 - Hamburg
16./17.09.08 - Köln
18./19.09.08 - Frankfurt
07./08.10.08 - Stuttgart
09./10.10.08 - München

2-Tagesseminar: 10.00 Uhr - 17.00 Uhr und 9.00 Uhr - 16.00 Uhr, Kosten p. P.: 95,- €

Schulung Homepagemanager 2.0

Voraussetzungen:

- Grundinhalte des Technikpakets
- PC Grundkenntnisse

Inhalte

- allgemeine Einführung in die Profianwendung
- individuelle Gestaltung der Profianwendung für alle Mitarbeiter im Reisebüro
- Demonstration der verschiedenen Verwaltungsprogramme in der Profianwendung
- Arbeiten mit dem Homepagemanager 2.0 sowie praxisbezogene Beispiele und
- ausgiebige Erläuterungen zum Aufbau und Design Ihrer Homepage

Termine

05.08.08 - München
12.08.08 - Leipzig
26.08.08 - Düsseldorf
27.08.08 - Köln
28.08.08 - Frankfurt

1-Tagesseminar: 9.00 Uhr - 17.00 Uhr, Kosten p. P.: 65,- €

Hier gehts zum Anmeldeformular

Bei Fragen oder für weiterführende Informationen steht Ihnen Sabine Dellermann gerne zur Verfügung: