

## RSS: Stärken Sie die Kundenbindung durch abonnierbare Online-Angebote



Stellen Sie sich vor, Sie könnten mit nullkommanull Aufwand Ihre Kunden dazu bringen, eine Reise bei Ihnen zu buchen – und würden trotzdem die Provision erhalten! Auch Ihre Kunden müssten kaum etwas dafür tun. Ein paar Klicks genügen – sofern Sie RSS anbieten. Die neue Service-Anwendung für Webseiten wurde bereits automatisch und kostenlos in Ihren Homagemanager 2.0 eingepflegt – als Ergänzung von Traffics. Damit kann Ihr Kunde genau die Reiseangebots- Informationen abonnieren, die ihn interessieren – und sofort online buchen. Sie erhalten nicht nur die Vergütung sondern gewinnen zusätzlich in Ihrem Kompetenz- und Service-Profil.

### Ein einfaches Prinzip mit großer Wirkung

Das Abonnieren eines RSS entspricht dem Bestellen eines Newsletters. Allerdings sind RSS oder auch RSS-Feed (engl. to feed – versorgen, einspeisen, zuführen) gekürzte Informationen, die aus Überschriften mit kurzem Textauszug sowie einem Link zur Original-Website bestehen.

Diese Daten abonniert Ihr Kunde – und erhält immer dann automatisch einen Eintrag, wenn online aktualisiert wurde. Ein RSS-Reader stellt die Daten übersichtlich und sortiert dar – im Internet-Browser oder in E-Mail-Programmen mit Reader-Funktion.

### Zwei Wege, wie Sie von RSS profitieren

- **Angebots-Erstellung durch Sie**  
Sie bieten Ihren Kunden auf Ihrer Website eine bestimmte Auswahl an Reise-Möglichkeiten zum Abonnement an – beispielsweise Städtereisen mit 4-Sterne-Hotels. Wenn Ihr Kunde dies abonniert, weil er möglicherweise auf günstige Angebote wartet, erstellt Traffics für Sie den RSS-Feed und informiert Ihren Kunden immer dann, wenn die Angebote aktualisiert wurden.

Ihr Kunde spart sich das tägliche Suchen und ist immer auf dem neuesten Stand. Bucht er dann aus dem RSS-Feed, läuft dies über Ihre Agenturnummer und Sie erhalten die Provision.

- **Konfiguration durch Ihren Kunden**  
Mit dem Homagemanager 2.0 - Update in der ersten Septemberwoche steht Ihnen die erweiterte Version zur Verfügung. Diese Variante ist für Ihren Kunden noch komfortabler und vor allem individueller. Denn in diesem Fall stellt er sich über die Traffics-Suchabfrage die Kriterien seines RSS-Feed selbst zusammen – also zum Beispiel 4-Sterne-Hotels auf Lanzarote in einem bestimmten Zeitraum.

Beide Varianten sind in Traffics für Sie wählbar. Welche Art des RSS-Feed Sie Ihren Kunden anbieten, hängt von Ihnen und Ihren Zielen ab. In beiden Fällen erhöhen Sie die Bindung Ihres Kunden an Ihr Reisebüro und steigern Ihre Kompetenz als Anbieter hochaktueller Reise-Angebote.

Wenn Sie mehr über RSS erfahren möchten oder Tipps zum Anlegen benötigen, unterstützen wir Sie gerne unter +49 (0) 91 97.62 82 - 610 oder [internet@schmetterling.de](mailto:internet@schmetterling.de).

## Warum Schmetterling Markenpartner erfolgreicher und glücklicher sind



Die Touristik-Branche ist kein Markt, in dem man alleine kämpfen und überleben kann. Kooperationen, Allianzen und Partnerschaften sichern die Leistungsfähigkeit der Reisebüros. Die Schmetterling Markenpartnerschaft ist eine Gemeinschaft, in der alle von allen profitieren. Schmetterling bietet dabei den starken Marken-Background, das Know-how und die zentralisierte Sicherung des wettbewerbsfähigen Angebotes. Zusätzlich werden Partner mit wirkungsvollen Maßnahmen zur Kundengewinnung und -bindung unterstützt. Das Geheimnis des Erfolgs ist der intensive Einsatz aller Partner!

### Klare Ziele, klare Profile, klare Qualitätsideale – daran erkennt man Schmetterling Markenpartner!

- Schmetterling Markenpartner identifizieren sich mit der Marke, dem strategischen Konzept und dem Gemeinschaftsgedanken.
- Kundenzufriedenheit ist oberstes Ziel, auf das die Beratung und der Service ausgerichtet sind.
- Die Reisebüro-Inhaber sind unabhängige, selbständige Unternehmer mit einer soliden Bonität.
- Zur Förderung der Gemeinschaft leisten sie gerne einen aktiven Beitrag.
- Internet-Auftritt und technische Ausstattung sind bereit für die hohen Anforderungen des Marktes.

### Eine Partnerschaft, die viele Vorteile bringt – wenn man sie richtig nutzt!

- Gemeinsamer professioneller Werbeauftritt mit hoher Wiedererkennung.
- Gebündeltes touristisches Know-how aufgrund der Erfahrungen aus mehr als 30 Jahren.
- Teilnahme am Internetportal [www.schmetterling.de](http://www.schmetterling.de).
- Individuelle Beratung in allen Marketingfragen, aktive Unterstützung durch die Grafikabteilung sowie exklusive Werbemittel zu attraktiven Sonderkonditionen.
- Als neuer Schmetterling Markenpartner erhalten Sie ein kostenfreies Erstausstattungs paket. Dies umfasst Briefbögen und Visitenkarten, Schaufensterbeklebung im Schmetterling Markenlook sowie Markenmuster für die Homepage Ihres Reisebüros.
- Ihr eigenes Firmen-Logo existiert gleichberechtigt weiter und wird wiedererkennbar in den Schmetterling Markenauftritt integriert – ob Briefbogen, Anzeigen, Plakate oder Internet-Auftritt.

### Die Marke im täglichen Einsatz

#### • Neue Schmetterling Schaufensterbeklebung

Viele Markenpartner-Büros präsentieren sich bereits im neuen Schmetterling-Look. Weitere werden gerade aktualisiert. So könnte bald auch Ihr Schaufenster aussehen:



#### • Neue Schmetterling Fahrzeugbeklebung

Firmenfahrzeuge und Busse sind grundsätzlich ideale Werbeträger. Besonders gut von weitem erkennt man die Schmetterlinge-Flotte. Viele unserer eigenen Busse sind schon als Schmetterling-Markenbotschafter auf den Straßen in ganz Europa unterwegs.



Haben wir Ihr Interesse an einer Schmetterling Markenpartnerschaft geweckt? Erfahren Sie mehr über die Vorteile für Ihr Reisebüro – wir beraten Sie gerne. Am besten, Sie vereinbaren gleich einen Termin unter +49 (0) 91 97.62 82 - 122 oder [marketing@schmetterling.de](mailto:marketing@schmetterling.de).

Reisebüros, die bereits Markenpartner sind, finden aktuelle Informationen sowie nützliche Tipps in der Profianwendung unter dem Menüpunkt „Schmetterling Marke“.

## Network4Holiday – außergewöhnliche Angebote, hohe Provisionen!



Seit November 2007 ist Network4Holiday (N4H) im Einsatz – und hat sich bereits bestens bewährt. Reisebüros und Anbieter sind gleichermaßen begeistert, denn das neue Online-Buchungstool ist ebenso innovativ wie praxisorientiert. Nutzerfreundlicher Buchungskomfort trifft auf eine einzigartige Angebotsauswahl, die so keine andere Plattform oder ein CRS bietet. Nutzen Sie bereits die Vorteile?

Vom Insider-Tipp zur bevorzugten Buchungsplattform – Network4Holiday hat der Beratungspraxis eine neue Dimension hinzugefügt. Reisebüros mit eigenen Produkten sowie unsere Netzwerk-Partner präsentieren hier über 4.000 Angebote – und täglich werden es mehr. Network4Holiday listet dabei viele attraktive und teilweise exklusive Leistungen auf.

### Reise-Ideen, die Sie sonst nirgends finden

- Exklusive Arrangements
- Kurzreisen und Ausflüge
- Themenreisen
- Kreuzfahrten
- Gruppenreisen
- Besondere Hotels
- Eintrittskarten und Tickets
- Rundreisen und Reisepakete

Die außergewöhnlich interessanten Touristikangebote werden von den Schmetterling Netzwerk-Partnern wie z.B. Bavaria Fernreisen, Gerry Weber Sportpark Hotel, Ikarus Tours, Hurtigruten, Neue Dorint Hotels, Transorient Touristik sowie den Reisebüros der Schmetterling Kooperation bereitgestellt. Ein komplette Übersicht der Anbieter finden Sie [hier](#).

So profitieren Sie von einer Buchung über Network4Holiday!

- 2-stellige Mindestprovision auf alle Buchungen.
- Erschließung neuer Zielgruppen durch außergewöhnliches Angebotsspektrum.
- Kostenfreie Nutzung der Buchungsplattform auf Ihrer Profianwendung.
- Individuell anpassbare Suchmöglichkeiten.

Überraschen Sie Ihre Kunden mit nicht-alltäglichen Ideen und Leistungen – und sichern Sie sich die attraktiven Provisionen. Wählen Sie Network4Holiday jetzt als Buchungsplattform für die besondere Reiseberatung!



Nützliche Tipps zur Beratung und zur Buchung mit Network4Holiday erhalten Sie unter +49 (0) 91 97.62 82 - 956 oder über [webtool@schmetterling.de](mailto:webtool@schmetterling.de).

## Schmetterling: Stärkung der Reisebüros durch mehr internationale Angebote



Immer mehr Reisebüros verlieren ihre Kunden an ausländische Anbieter oder an das Internet: Nur wenige haben passende Produkte für den globalen Kunden im Portfolio – und werden oftmals auch preislich unterboten. Schmetterling hat sich frühzeitig intensive Gedanken gemacht und bietet längst die idealen Voraussetzungen für Partner-Reisebüros, um Kunden zu binden und gestärkt als kompetente Ansprechpartner auf den globalen Märkten auftreten zu können.

### Die Globalisierung wirft Ihre Schatten auf den Reisemarkt

Identische Produkte sind häufig in verschiedenen Märkten zu unterschiedlichen Preisen und Verfügbarkeiten erhältlich. Über das Internet informiert sich der Kunde – und wählt unabhängig vom Standort des Reisebüros das attraktivste Angebot.

Hinzu kommt das Phänomen der globalen Community: Immer mehr Familien, Freunde oder Interessen-Gruppen leben nicht an einem Platz oder gar in einem Land – möchten aber dennoch gemeinsam einen Urlaub verbringen. Wo werden sie buchen? Bislang ist auch hier das Internet die vielversprechendste Anlaufstelle. Das soll sich ändern!

### Schmetterling erweitert Angebot für Partner-Reisebüros

Durch globale Verträge mit internationalen Touristik-Anbietern erweitern wir ständig das attraktive Zubuchersortiment. Dieses erweiterte Angebot ist Ihre Chance, unabhängiger und erfolgreicher zu beraten.

Sie profitieren von mehr Auswahlmöglichkeiten, besseren Verfügbarkeiten in den Hauptreisezeiten und teilweise auch von attraktiveren Preisen. In vielen Fällen erzielen Sie dabei sogar höhere Provisionen. Bei Buchungen und Support von internationalen Reiseveranstaltern ist Schmetterling Ihr zentraler Ansprechpartner. Unser technisches Ziel ist es, alle europäischen Reiseveranstalter und Produkte einheitlich für Sie buchbar zu machen.

Die internationale Vielfalt der Partner von Schmetterling kann sich bereits sehen lassen:

- 1000 Reisebüros international
- Reiseveranstalter aus Österreich, Schweiz, Luxemburg, Niederlande, Polen, Slowenien, Ungarn – bereits alle buchbar über Schmetterling Deutschland
- Partner in Polen, Tschechische Republik, Slowenien, Slowakei, Rumänien, Georgien, Österreich, Schweiz, Frankreich, Spanien, Türkei, Griechenland, Luxemburg, Belgien, Niederlande



Freuen Sie sich auf gute Aussichten – in einem globalen Markt und mit Schmetterling als leistungsstarkem Partner an Ihrer Seite!

## Rundum-Touristik-Police – so sichern Sie sich sinnvoll ab!



Das Inventar, die Technik, Glasschäden sowie private und geschäftliche Haftpflichtschäden – all dies sollten Sie gut absichern. Aber müssen dazu 5 Versicherungspolice für viel Geld abgeschlossen werden? Keinesfalls! Für über 80 % aller Reisebüros und Veranstalter gibt es ein kompaktes Angebot, das die wichtigsten Schadensfälle mit einer Police abdeckt: die Rundum-Touristik-Police, die der Schmetterling Versicherungsservice speziell mit Versicherungs-Dienstleistern entwickelt hat.

### Das Grundpaket für alle Fälle

Ob Sie als Reisebüro agieren, gelegentlich veranstalten oder Reisen vermitteln – auf die Rundum-Touristik-Police können Sie mit Sicherheit vertrauen. Denn Sie wurde von Touristik-Experten speziell konzipiert und die Leistungen auf die Anforderungen der Branche abgestimmt. Die Police umfasst die wichtigsten Basis-Versicherungen:

- Inventarversicherung
  - Feuer
  - Einbruch/Diebstahl
  - Sturm
  - Leitungswasser
- Elektronikversicherung
- Glasversicherung
- Betriebshaftpflichtversicherung
- Privathaftpflichtversicherung für Inhaber oder Geschäftsführer

### Wertvolle Ergänzungs-Leistungen individuell wählbar

Ganz sicher möchten wir Ihnen nicht unzählige überflüssige Versicherungen verkaufen – die folgenden Police haben jedoch schon so manchem Unternehmen in kniffligen Situationen geholfen:

- Vermögensschadenhaftpflicht (für Reisemittler) für den Fall, dass Sie aufgrund eines Fehlers finanziell haftbar gemacht werden.
- Murksversicherung (für Reisemittler) – die spezielle Vermögensschaden-Haftpflicht, die bei fehlerhafter Preisberechnung oder falscher Tarifierung greift. Hier ist auch das Kreditkartenrisiko abgesichert, falls Sie trotz bereits hinterlegter Kreditkartendaten eine andere Abbuchungsart gewählt haben und deshalb im Schadensfall die Versicherungen aus dem Kreditkartenvertrag nicht in Anspruch genommen werden können.
- Veranstalter-Haftpflichtversicherung bei Personen- und Sachschäden (für Reisemittler und Reiseveranstalter)
- Veranstalter-Haftpflichtversicherung bei Vermögensschäden (für Reiseveranstalter) wie z.B. Schadenersatzforderungen
- Kautionsversicherung (Sicherungsscheine für Reisemittler und Reiseveranstalter) – die gesetzlich vorgeschriebene Absicherung der Kundengelder.

### Leistung weit über dem Durchschnitt – informieren Sie sich über Ihre Vorteile!

Alle Versicherungen der Rundum-Touristik-Police sowie der Ergänzungs-Leistungen können Sie selbstverständlich auch einzeln wählen, falls Sie in manchen Bereichen bereits abgesichert sind. Lediglich die Murksversicherung ist einzeln nur in Verbindung mit einer Betriebshaftpflichtversicherung abschließbar.

Wie gut die Schmetterling Rundum-Touristik-Police im Branchenvergleich abschneidet, können Sie hier [downloaden](#). Gerne erörtern wir aber auch persönlich mit Ihnen noch einmal die Risiken des Alltags und informieren Sie über die einzelnen Vorzüge dieses speziellen Versicherungspaketes. Sie erreichen uns unter +49 (0) 91 97.62 82 - 515 oder [versicherung@schmetterling.de](mailto:versicherung@schmetterling.de)

## Neue Galerie-Funktion macht Ihren Kunden noch mehr Lust auf Urlaub



Bilder sagen mehr als 1000 Worte! Es ist nicht neu, dass Motive von begehrenswerten, traumhaften Urlaubszielen das Fernweh steigern und oftmals den entscheidenden letzten Impuls für die Buchung geben. Neu hingegen ist die komfortable Art, diese Bilder zu präsentieren! Mit der neuen Galerie-Funktion in Ihrem Homepage-Manager 2.0 können Sie Ihre Bilder noch besser strukturieren, beschriften, verknüpfen und dadurch Ihre Kunden noch mehr begeistern.

Ganz gleich, ob Sie Ihre Angebote besser vermarkten möchten oder Rückblicke auf Jubiläen, Veranstaltungen und Info-Reisen zeigen wollen – die Vorteile der neuen Galerie-Funktion sind vielfältig, erhöhen die Attraktivität und erleichtern Ihnen die Pflege Ihrer Website:

- Ihr Kunde kann zwischen einer animierten Diashow oder manuellem Durchklicken wählen – die Präsentation mehrerer Bilder wird dadurch viel strukturierter. Zudem kann der Betrachter durch Anklicken einzelne Bilder vergrößern und sieht so mehr Details.
- Die automatische Komprimierung verkürzt die Ladezeiten und erhöht so die Nutzerfreundlichkeit Ihrer Website. Die Bildgröße wird dabei dynamisch angepasst.
- Beschriften Sie Ihre Bilder zusätzlich mit nützlichen Daten oder begeisternden Texten und erhöhen Sie so die verkaufsfördernde Wirkung. Auf die kurzen Ladezeiten hat diese Ergänzung übrigens keine Auswirkung.

Wählen Sie die schönere und effektvolle Art, mit Bildern Ihre Kunden zu verführen. Am besten überzeugen Sie sich selbst – ein Beispiel finden Sie hier. Wenn Sie Fragen dazu haben, helfen wir Ihnen gerne weiter unter +49 (0) 91 97. 62 82 - 610 oder [internet@schmetterling.de](mailto:internet@schmetterling.de).

## Experten-Tipp: Optimale Ausnutzung der angebotenen Technik



Als Ihr Technologie-Dienstleister Schmetterling helfen wir Ihnen nicht nur bei allen Fragen rund um das Technik-Paket, sondern möchten Ihnen auch immer den ein oder anderen Tipp geben, wie Sie die Leistungen des Technik-Pakets optimal nutzen können.

Dazu gehören auch Ihre ComputerReservierungssysteme (CRS).

In Ihrem Schmetterling-Technik-Paket für 99 € bzw. 75 € ist das CRS MySabre+merlin (Mehrplatzversion) und/oder die Amadeus Selling Platform Starter Pack (ebenfalls Mehrplatzversion) enthalten.

Das Nutzungsentgelt für die CRS liegt im freien Markt bei 115 € (MySabre+merlin) bzw. 150 € (Amadeus) pro Monat.

Dies bedeutet einen erheblichen Kostenvorteil für Mitglieder von Schmetterling.

Um den attraktiven Preis des Technik-Pakets halten zu können, ist es wichtig, dass Sie in Ihrem Reisebüro die Buchungen auch in den oben stehenden CRS platzieren, die wir Ihnen zur Verfügung stellen. Dazu gehört auch, dass Sie Optionen, wenn möglich, nicht automatisch fest werden lassen, sondern generell jede Buchung mit den entsprechenden buchungsrelevanten Aktionen (B, BR, F, FR) fest einbuchen.

Es ist ebenfalls empfehlenswert, nicht die oftmals angebotenen „Drittssysteme“ (z.B. Direktbuchungslinks der Veranstalter) für Ihre Buchungen zu verwenden, sondern ausschließlich über Ihr CRS zu buchen. Die Konditionen der CRS werden nur dann zu halten sein, wenn die Buchungen auch in Zukunft über die Hauptsysteme und nicht über Drittssysteme getätigt werden.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

Ihr Team der Schmetterling Technologie

## **BOP und Amadeus Tourbroker Bahn – zwei Arten, Bahnreisen zu buchen**



Allen Reisebüros, die keine Agentur der Deutschen Bahn haben, bietet Schmetterling zwei komfortable Arten, dennoch Bahnreisen direkt zu buchen. Welche für Ihr Reisebüro die empfehlenswerteste ist, hängt davon ab, wieviele Buchungen Sie im Schnitt durchführen und welchen Service Sie Ihren Kunden bieten möchten. Ob das bekannte und bewährte BOP aus der Profianwendung oder das neue exklusiv für Schmetterling Reisebüros entwickelte Amadeus Tourbroker Bahn – beide Buchungs-Instrumente haben ihre Vorteile. Wählen Sie selbst!

### **BOP – die einfachste Art die richtige Verbindung zu wählen**

- BOP können Sie bequem über Ihre Reisebüro-Profianwendung nutzen.
- Eingebunden auf Ihrer Website wird BOP zum direkten Online-Buchungsinstrument für Ihre Kunden – die Provision bleibt selbstverständlich dennoch bei Ihnen.
- Eine weitere Bearbeitung der Buchung ist nicht notwendig.
- Onlinetickets können Sie einfach ausdrucken und sofort Ihren Kunden aushändigen.
- Die Deutsche Bahn rechnet automatisch und direkt mit dem Kunden ab.

Weiterführende Informationen zu BOP finden Sie in Ihrem Handbuch.

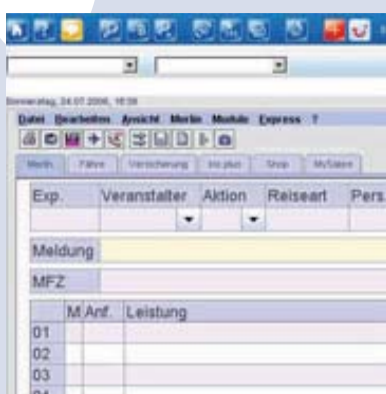
### **Amadeus Tourbroker Bahn – mehr Leistung, mehr Komfort**

- Die Buchungsmöglichkeit für alle, die häufiger Bahnreisen verkaufen – und dabei unterschiedliche Ticket-Arten wählen möchten.
- Mehr Auswahl für Ihren Kunden: Fahrkarten zum Normalpreis, Sparpreis, Dauerspezial, Wochenendtickets, Ländertickets, Bahncardermäßigungen, Sitzplatzreservierungen und Buchungen mit BahnComfort Punkten.
- Auch Ausgabe von Bahntix möglich.
- Die Buchung erfolgt einfach und komfortabel in Ihrer vertrauten CRS Umgebung.
- Alle Zahlungsarten sind wählbar.
- Buchungen sind Optionsbuchungen, die durch die Schmetterling Bahnabteilung geprüft und in eine Festbuchung umgewandelt werden.

Falls Sie weitere Fragen zur Bahn-Buchung oder konkret zu den beiden Buchungsinstrumenten haben, wenden Sie sich bitte einfach an [info@schmetterling.de](mailto:info@schmetterling.de) oder +49 (0) 0 91 97.62 82 - 100.



## Tipps für SRO24: Versicherungen, Unterlagenstatus und MySabre+merlin



SRO24 ist die perfekte Arbeitserleichterung für Ihren Beratungs- und Verwaltungs-Alltag – und wird immer besser. Wissen Sie beispielsweise, wie Sie mit nur wenigen Klicks die wichtigsten Reise-Versicherungen für Ihren Kunden buchen können? Oder wie Sie mit einem Klick sehen, ob bereits alle Reiseunterlagen im Haus sind? Oder dass Sie MySabre+merlin jetzt direkt im SRO24 nutzen können?

### Buchen Sie Versicherungen direkt – in nur 15 Sekunden!

Oft sind Kunden dankbar, wenn sie auf Reise-Versicherungen angesprochen werden. Ihnen bringt dies zusätzlichen Umsatz. Damit Sie die Buchung entsprechend einfach und schnell abwickeln können, klicken Sie einfach nach Erfassung der gebuchten Reise den Versicherungsbutton innerhalb der Buchungsdetails.

Ob Gepäck-, Reiserücktritt- oder Auslandskrankenversicherung – hier werden alle Leistungsdetails automatisch als neue Leistungszeile erfasst, ohne dass Sie etwas ergänzen müssen. Per Klick werden die Versicherungspolizen automatisch per E-Mail verschickt.

Folgende Versicherungsanbieter sind bereits direkt ins SRO24 eingebunden:

- TUI VERS4U
- Europäische Versicherung
- Elvia
- Hanse Merkur

### Mehr Komfort bei der Prüfung des Unterlagenstatus!

Jetzt können Sie das Ticketsystem für jeden Veranstalter einzeln aktivieren. Wählen Sie dazu in Ihrer Suchmaske den Veranstalter. In den Adress-Daten klicken Sie auf den Button „VA-Parameter“ und setzen einen Haken bei „Dokumente benutzen“.

**Status ROT: Noch sind keine Reiseunterlagen eingegangen.**

**Status GELB: Wenn Sie die Reiseunterlagen erhalten haben und dies vermerken, wechselt der Status. Jeder Mitarbeiter erkennt nun, dass die Unterlagen im Reisebüro sind und spart sich so den Anruf beim Veranstalter.**

**Status GRÜN: Hat der Kunde die Reiseunterlagen durch Versand oder Abholung erhalten, tragen Sie dies ein – und der Status wechselt erneut. Der Vorgang ist abgeschlossen.**

Wenn Sie vor das Feld „für alle übernehmen“ einen Haken setzen, können Sie den Reiseunterlagen-Status für alle Leistungen gleichzeitig bestimmen. Zusätzlich können Sie hier Notizen vermerken und für alle abspeichern.

Wichtig: Die Grundeinstellung zeigt immer GRÜN – erst wenn Sie über den beschriebenen Weg den Status wählen, wird der Unterlagen Workflow in Gang gesetzt.

### Einbindung von MySabre+merlin erleichtert Ihre Beratung!

Wir haben für Sie MySabre+merlin direkt ins SRO24 eingebunden. Das bedeutet, dass Sie nun das CRS – identisch zu IRIS Plus – ganz einfach über SRO24 starten können. Dadurch ergeben sich viele Vorteile und Erleichterungen für die tägliche Buchungs- und Verwaltungsarbeit:

- Der Wechsel aus der Verwaltung ins CRS und umgekehrt verkürzt sich erheblich.
- Die Adress-Daten Ihres Kunden werden direkt in die Merlin-Maske übergeben – ebenso der komplette Vorgang aus SRO24.
- Filialwechsel vereinfachen sich, denn Sie sind automatisch auf der Terminalnummer Ihrer Filiale.

**Urlaubstours in mysabre + merlin – ab sofort für alle Agenturen buchbar!**  
Über den Link <http://www.urlaubstours.de/Agentur/leistungen> finden Sie alle wichtigen Unterlagen, um eine Agentur zu beauftragen. Oder über die Kontaktdaten der Agenturfirma unter 0341-49288215 bzw. [agenturservice@urlaubstours.com](mailto:agenturservice@urlaubstours.com).

Die Freischaltung der Merlin-Maske erfolgt momentan noch auf explizite Nachfrage. Je nach Konfiguration des Reisebüro-Rechners können stellenweise noch nicht alle Funktionalitäten freigeschaltet werden. Bitte sprechen Sie einfach mit unserem Support-Team.

Wenn Sie noch Fragen haben oder weiterführende Informationen wünschen, steht Ihnen das SRO24-Team gerne unter +49 (0) 91 97.62 82 - 724 oder [sro24@schmetterling.de](mailto:sro24@schmetterling.de) zur Verfügung.

## Cross Selling: Steigern Sie Ihren Umsatz mit Reisekoffern von TITAN!



Heidi Klums Top-Model-Anwärterinnen jetteten damit für Pro Sieben um die ganze Welt – und vielleicht auch bald schon Ihre Kunden: Mit TITAN-Koffern eröffnen Sie sich eine zusätzliche Chance auf Erfolg! Das innovative Reisegepäck können Sie jetzt als Cross-Selling-Produkte über Ihre Profianwendung bestellen.

Bei günstigen Einkaufskonditionen und selbst festlegbaren Verkaufspreisen erzielen Sie dabei eine Marge von bis zu 60 %. Räumen Sie also den Platz frei für TITAN!

„Wer sich für das richtige Reisegepäck entscheidet, kommt entspannter ans Ziel.“ So lautet das Fazit der Stiftung Warentest, die insgesamt 20 Trolleys einem harten Qualitätstest unterzog. Dabei belegte beispielsweise der TITAN Xenon mit der ausgezeichneten Gesamtnote 1,7 den ersten Platz unter den getesteten Produkten. Überzeugt haben die große Stabilität und die robuste Verarbeitung, der überdurchschnittliche Bedienungsfortschritt sowie das gute Preis-Leistungsverhältnis.

TITAN überraschte bereits mit attraktiven innovativen Gepäck-Lösungen für eine moderne Generation von Reisenden, als Reisegepäck allgemein noch „schwer“, „dunkel“ und „rein funktional“ war. In der Ideenschmiede am Starnberger See werden dazu aus extrem leichten Materialien wie Polycarbonat die leichtesten Hartschalenkoffer der Welt entwickelt.

Bieten Sie Ihren Kunden den richtigen Mehrwert in der Beratung und Betreuung. Mit dem hochwertigen TITAN Reisegepäck stärken Sie Ihre Positionierung als Reiseexperte – und erzielen zudem ein willkommenes Umsatz-Plus ganz nebenbei.

Mehr Informationen über TITAN, sowie die Bestellmöglichkeit finden Sie direkt in Ihrer Profianwendung.

## Vorgestellt: das Kooperations-Team – Ihre zentralen Ansprechpartner mit Gesamt-Überblick



Jedes Unternehmen hat seine zentrale Stelle, in der alle wichtigen Fäden zusammenlaufen. Bei Schmetterling ist dies die Kooperation. Bereichsleiterin Sandra Porsch und ihr Team nehmen sich gerne Zeit für Ihre Fragen, Wünsche und Anregungen. Für die kompetente Rundum-Betreuung und -Beratung ist die Kooperation mit allen Abteilungen von Schmetterling optimal vernetzt.

### Vereinbarungen zu Ihrem Vorteil

In Gesprächen mit den Leistungsträgern vereinbart das Kooperations-Team das Beste für die Schmetterling Partner:

- Sie erhalten die besten Konditionen am Markt.
- Sie profitieren von einem großen und vielseitigen Veranstaltersortiment sowie exklusiv ausgehandelten Rahmenvereinbarungen.
- Sie erzielen hohe Provisionen durch spezielle Volumenverträge. Die Zahl dieser Volumenverträge liegt bereits im zweistelligen Bereich und wird durch die Kooperation ständig weiter erhöht.

Mit Veranstaltern vereinbart die Kooperation zukünftige Provisionen, plant Marketingaktionen und klärt Fragen hinsichtlich der grundlegenden Zusammenarbeit. Ständig erweitert Schmetterling dabei das Veranstaltersortiment und macht gefragte Veranstalter für Sie buchbar. So ist beispielsweise das Angebot der Fair Play Partner in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Unter anderem gehören DanCenter, ELVIA, GTI Travel, holiday autos, MSC Kreuzfahrten und Schmetterling Reisen zu den Partnern, die Ihnen konstante Provisionen über die nächsten fünf Jahre und gleiche Preise in allen Vertriebskanälen garantieren.

### Besonders wichtig: die Meldung Ihrer Agenturnummern!

Damit Sie von exklusiven Rahmenvereinbarungen profitieren können, sollten Sie dringend Ihre eigenen Agenturnummern an die Schmetterling Zentrale melden. Das Kooperationssteam pflegt diese Nummern dann in das System ein und meldet Sie beim entsprechenden Veranstalter als Schmetterling Partner. Nur so erhalten Sie beispielsweise erhöhte Grundprovisionen.

### Aktionen, Ideen und Organisation

Mit Reiseanbietern plant und vereinbart das Kooperationssteam Aktionen wie z.B. Buchungswettbewerbe, Verkaufsförderungen oder Mailings, die dann innerhalb der Abteilung umgesetzt und gemeinsam mit Ihnen als Schmetterling-Partner durchgeführt werden. Selbstverständlich werden diese Aktionen auch entsprechend ausgewertet – ebenso wie die allgemeinen Buchungsentwicklungen sowohl bei Schmetterling als auch im Gesamtmarkt.

Sofern Sie bei Veranstaltern, bei denen Sie keine eigene Agentur haben, die Zubuchungsmöglichkeit nutzen, versorgt Sie die Schmetterling Zentrale mit Katalogen. Die komplette Disposition dieser Werbemittel sowie die Freischaltung für die Bestellung übernimmt das Kooperations-Team. Die Bestellmöglichkeit für Kataloge finden Sie übrigens auf Ihrer Schmetterling Profianwendung unter „Reisebüro-Verwaltung“. Mit einem Klick auf den Button Prospektbestellung ordern Sie sowohl Kataloge der Leistungsträger als auch Prospekte der Netzwerk-Hotels.

Sie sehen, es gibt täglich viel zu tun für das Kooperations-Team. Dennoch findet sich immer die Zeit für ein freundliches Gespräch und hilfreiche Tipps für Schmetterling-Partner. Falls Sie also Fragen haben, melden Sie sich einfach – unter +49 (0) 91 97.62 82 - 630 oder über [koop@schmetterling.de](mailto:koop@schmetterling.de)



Bereichsleiterin Sandra Porsch und ihr Team – obere Reihe: Denise Jurrat, Christian Klemm, Karina Hofmann, Christian Walter; untere Reihe: Cornelia Löw, Sandra Porsch, Caroline Kasimir und Urszula Pindelska.