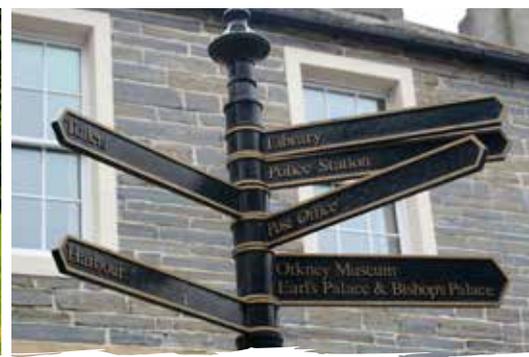


der Weg zur EIGENEN REISEVERANSTALTUNG

Genau, was ich brauche.



SERVICEREISEN
GIESSEN

» Vorwort

Das Ziel Ihres Geschäftes ist es, die Umsätze und Gewinne zu steigern, um dadurch die Wirtschaftlichkeit zu sichern. Die Realisierung von Gruppenreisen in eigener Organisation hilft Ihnen dabei. Sie ermöglicht lukrative Verdienste zusätzlich zu den herkömmlichen Provisionsgeschäften – besonders für klassische Reisebüros.

Wie Sie dieses Ziel mit uns erreichen können, erfahren Sie auf den nächsten Seiten!

Sie erhalten einen Überblick über Chancen und Möglichkeiten, mit Reisegruppen erfolgreiche und sichere Zusatzgeschäfte zu generieren.

Werden Sie zum Experten in Sachen eigenveranstaltete Gruppenreisen! Wir helfen Ihnen gerne dabei!

Viel Erfolg wünscht
Ihr SERVICE-REISEN Profi-Team



» Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Wer ist SERVICE-REISEN GIESSEN?	4
Werden Sie selbst aktiv	5
Situation 1 (passiv)	5
Situation 2 (aktiv)	5
Der Weg zur Eigenveranstaltung	6
Reisevermittlung vs. Eigenveranstaltung	6
Kalkulationsvergleich	7
Transportmittel und spezifische Reiseformen	8
Reiseplanung kann so einfach sein	8
Veranstalter: Sein oder nicht Sein?	9
Recht und Versicherungen	9
Nachweis der Insolvenzversicherung erbringen	9
Haftpflichtversicherung gegen Personen- und Sachschäden abschließen	9
Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung	9
AGBs/Reisebedingungen	9
Warum Gruppenreisen mit SERVICE-REISEN?	10
Machen Sie aus dem Risiko eine Chance	10
Nun soll es bei Ihnen losgehen?	11
passive Werbung	11
aktive Werbung	11
Die Bearbeitung einer Gruppenreise mit SERVICE-REISEN vom Anfang bis zur erfolgreichen Wiederholung	12
Ihre Vorteile im Überblick	13/14
Was hat SERVICE-REISEN, was HolidayCheck oder Tripadvisor nicht haben?	15
Die SRG Hotelkategorien	15
Newsletter	16
Facebook	16
SERVICE-REISEN (B)Logbuch	16
Interessante Links	16
Jokerservice – was ist das?	17
Ihre Vorteile unserer Verkaufsunterstützung:	17
Infostand bei einem Event	17
Präsentation der Reisen von unseren SRG-Profis	17
Präsentation der Reisen in Eigenregie	17

» Wer ist SERVICE-REISEN?

SERVICE-REISEN ist Deutschlands führender Paketreiseveranstalter und Ihr zuverlässiger Begleiter, kompetenter Berater und zupackender Wunscherfüller bei:

- » Gruppenreisen
- » Studienreisen
- » Vereinsreisen
- » Musikreisen
- » Incentives/Erlebnis- und Eventreisen
- » Werbung und Betreuung

Zu unseren Kunden gehören Busunternehmen und Reisevermittler in Deutschland und den angrenzenden Ländern.

Gründung: April 1973
Mitarbeiter: über 160 Reiseprofis
Umsatz: ca. 75 Mio. Euro im Jahr – ohne Transportleistungen



Heyne GmbH & Co. KG
Rödgener Straße 12 · 35394 Giessen
Tel. +49 641 4006-280 · marketing@servicereisen.de

www.servicereisen.de

Wir messen uns schon immer an den Besten und viele davon buchen bei uns. Wir sind der führende Gruppenreiseanbieter im B2B-Bereich – quer über alle Destinationen.

In unserem breitgefächerten Portfolio finden Sie garantiert Ihre Reise. Und wenn nicht im Katalog oder Web, dann spätestens wenn wir Ihre Reiseidee individuell nach Ihren Wünschen gestaltet haben und Ihnen einen maßgeschneiderten Reisevorschlag zusenden.

Dazu übernehmen wir die organisatorische Abwicklung und unterstützen Sie bei der Bewerbung Ihrer Reisen.



» Werden Sie selbst aktiv

Sie kennen sicherlich eine der folgenden Situationen:

Situation 1 (passiv): Warten auf das Glück...

Herr Reisegern, Vereinsvorsitzender im Gesangverein, erscheint in Ihrem Reisebüro und äußert einen konkreten und terminlich gebundenen Reisewunsch für eine Gruppenreise in die Toskana.

So fängt der Tag doch gut an, oder?

Situation 2 (aktiv): Nehmen Sie Ihr Glück selbst in die Hand!

Sie möchten nicht warten bis Ihre Reisebürotür aufgeht und Kunden wie Herr Reisegern nach einem Gruppenreiseangebot fragen? Dann werden Sie selbst aktiv! Entscheiden Sie in Eigeninitiative Gruppenreisen zu organisieren.

Wie gehen Sie jetzt weiter vor?

Sie können diese beiden Fälle rasch, professionell und vor allem kostensparend in Eigenregie abwickeln? Ja klar! – und zwar absolut einfach!

Ist ja schön, dass die großen Veranstalter für solche Fälle Gruppenabteilungen haben. Die erledigen das gerne für Sie – und das hat seinen Preis. Sie erhalten eine gute Provision. 10 %? Vielleicht. Heute noch. Und morgen?

Der Weg zur Eigenveranstaltung

Haben Sie schon einmal überlegt, die Organisation von Gruppenreisen selbst durchzuführen?

Natürlich stellt man sich dabei viele Fragen:

- » Bringt die Organisation einer Gruppenreise überhaupt Gewinn?
- » Wie viel Zeit muss ich dafür aufbringen?
- » Wie erhalte ich schnell Kontakt zu den vielen Leistungsträgern?
- » Nach welchen Kriterien wähle ich die richtigen Leistungsträger aus?
- » Wie aufwendig ist die Bearbeitung, wer reserviert, wer hält Kontakt zu den vielen einzelnen beteiligten Partnern?
- » Wie sieht dann überhaupt meine Kalkulation aus?
- » Welche Unterschiede gibt es eigentlich zwischen Eigenveranstaltung und der Buchung bei einem Veranstalter?
- » Welche Risiken trage ich?

Bei so vielen Fragen wird Ihnen ganz schwindelig?

Keine Angst, so schwierig wie es jetzt vielleicht erscheint, ist das gar nicht. Vor allem nicht mit SERVICE-REISEN an Ihrer Seite! Dazu kommen wir gleich. Beginnen wir ausnahmsweise mal beim letzten Punkt:

» Der Weg zur Eigenveranstaltung

Reisevermittlung vs. Eigenveranstaltung

Vermittlung eines Gruppenreiseangebotes (Buchung einer Pauschale bei einem Groß- oder Reiseveranstalter)	Eigenveranstaltung (eigene Zusammenstellung der Reise)
+ evtl. Steigerung der Provisionsstaffel oder Genuss eines Gruppenrabatts	+ freie Margenbestimmung nach Marktlage und Kundenkenntnissen
+ geringer Organisationsaufwand	+ geringer Organisationsaufwand
– keine bzw. kaum Flexibilität in Planung der Reise	+ Flexibilität in Planung
– keine bzw. kaum Flexibilität in Ablauf der Reise	+ Flexibilität in Reiseablauf
– geringe Marktstärke der klassischen Pauschalanbieter bei Gruppenreisen in Europa	+ alle erdenklichen Formen der Gruppenreise sind möglich (siehe Seite 8) -> Individualisierung der Gruppenreise
– Preisbindung	+ freie Preisgestaltung
– Terminvorgaben	+ Reisettermine frei wählbar
– Achtung: eine Ergänzung der Leistungen in Eigenregie kann gemäß Reiserecht dazu führen, dass das Reisebüro trotzdem rechtlich zum Reiseveranstalter wird!	– Insolvenzabsicherung/Veranstalterhaftpflicht notwendig

**Wichtigster Punkt ist die Verdienstmöglichkeit bei freier Preisgestaltung.
Sie bestimmen Ihren Verdienst also selbst!**

Kalkulationsvergleich

Ihnen liegt die Gruppenanfrage eines Vereins für eine Fahrt in die Toskana vor. Nun haben Sie 2 Möglichkeiten:

- Sie stellen die Reise mithilfe von SERVICE-REISEN selbst zusammen und treten als Veranstalter auf (= Eigenveranstaltung).
- Sie durchforsten die Angebote und Kataloge der Reiseveranstalter und fragen bei diesen, ob und wie Sie die Gruppen buchen können. Im Erfolgsfall buchen Sie diese Reise dann bei einem der Reiseveranstalter als Pauschale aus dem Katalog (= Vermittlung). Wie sieht denn nun Ihre Kalkulation aus?

An dieser Stelle haben wir für Sie eine Musterkalkulation erstellt, die den grundlegenden Unterschied bei Eigenveranstaltung oder Vermittlung deutlich zeigt.

Vergleichen Sie selbst!

Kalkulation
Vermittlung
35 Pax, feste Gruppe

Arrangement Toskana Reise	
VK-EUR (Bruttopreis)	555,00 €
abzügl. Provision (10%)*	55,50 €
Summe	499,50 €
VK-Preis pro Person	555,00 €
Umsatz	19.425,00 €
Erlös	1.942,50 €

Kalkulation
Eigenveranstaltung
35 Pax, feste Gruppe

Arrangement Toskana Reise	
EK-EUR (Nettopreis)	446,00 €
Mögliche Marge (19%) bei gleichem VK-Preis	109,00 €
VK-Preis pro Person	555,00 €
Umsatz	19.425,00 €
(möglicher**) Erlös	3.815,00 €

* angenommener Mittelwert

** Die Höhe des Erlöses bestimmen Sie selbst, da Sie den VK-Preis variabel gestalten können, im Gegensatz zur vermittelten Reise (stark vereinfacht)

» Welche Gruppenreise soll es sein?

Spezifische Reiseformen und Transportmittel

Gruppenreisen, wie auch alle übrigen Reisen, werden gerne nach deren Transportmitteln beschrieben. So sprechen wir von Busreisen, Flugreisen, Schiffsreisen etc. Oft handelt es sich dabei auch um kombinierte Reisen, ohne dass dieses extra herausgestellt wird.

Viel wichtiger sind die spezifischen Formen der Gruppenreise. Hier unterscheiden wir:

- » Standortreise / Städtereise
- » Rundreise
- » kombinierte Standort- und Rundreise

Die Standortreise zeichnet aus, dass die Gruppe an einem festen Ziel verweilt und von dort aus Ausflüge unternimmt. Dagegen wechselt bei der Rundreise nahezu täglich der Übernachtungsort. Eine Kombination kann eine Rundreise sein, die sich jedoch aus mehreren Standorten zusammensetzt, an denen die Gruppen zwei oder mehr Nächte bleibt.

Die spezifische Reiseform kann für bestimmte Zielgruppen durchaus ein sehr relevantes Kriterium sein. So ist beispielsweise eine Rundreise nicht jedermanns Sache. Hier könnte eine kombinierte Standort-Rundreise besser ankommen z.B. bei der Zielgruppe „SilverAger 60+“.

Legen Sie im Vorfeld fest, welche Kunden-/Zielgruppe(n) Sie ansprechen (möchten), dann ergibt sich meist auch die dafür ansprechendste Form der Reise(n).

Reiseplanung kann so einfach sein

Woher wissen Sie, was momentan besonders angesagt ist oder welches Angebot konkret zur Verfügung steht? Dank Internet kein Problem? Oder doch?

Die Informationen sind vielfältig und klingen oft sehr verlockend. Stellt sich irgendwann die Frage, **wer ist der beste Partner und welche ist die beste Leistung. Und vor allem: wer hat den besten Preis?**

Damit sind wir bei zwei weiteren sehr wichtigen Kriterien, den Einkaufspreisen und -konditionen. Ihr Gesamteinkaufspreis, d.h. die Summe der vielen Einzelleistungen, von der Unterkunft bis hin zu enthaltenen Eintrittsgeldern, bestimmt am Ende Ihren Verkaufspreis. Deswegen gilt dem Einkauf ein besonderes Augenmerk.

Ihr Vorteil:

Wir holen das Beste für Sie raus! Mit uns als Partner können Sie Preise und Konditionen erwarten.

Profitieren Sie aus über 40 Jahren besten Kontakten zu unseren Agenturen, Hotels und Leistungsgebern. Die Preisverhandlungen haben wir bereits für Sie geführt und durch unseren Großeinkauf können wir Ihnen die Reisen zu einem erstaunlich guten Preis anbieten. Sie profitieren auch bei kleineren Eigenveranstaltungen von den von uns generierten Gesamt-Übernachtungszahlen.

» Recht, Risiken und Versicherungen

Veranstalter: Sein oder nicht Sein?

Wir möchten Sie ermutigen, selbst Gruppenreisen zu realisieren. Natürlich sind mit jeder Gruppenreise gewisse Risiken verbunden. Sie werden feststellen: es lohnt sich dennoch.

Der bekannteste Begriff ist der des „Veranstalterrisikos“.

Nahezu jedes Risiko lässt sich ausschalten oder auf ein tragbares Maß reduzieren. So auch das Veranstalterrisiko. Beachtet man ein paar Grundsatzregeln und lässt bei der Auswahl der Leistungspartner Sorgfalt walten, kann fast nichts schief gehen. Gegen rechtliche Risiken gibt es entsprechende Versicherungen, deren Abschluss wir dringend empfehlen.

Nachweis der Insolvenzversicherung erbringen

Nicht nur vor dem Hintergrund der Veranstaltung von Gruppenreisen, sondern auch wegen wachsender Zahlen von Dynamic-Packaging-Modellen sollte sich jedes Reisebüro mit dem Thema Insolvenzversicherung auseinandersetzen. Für die gesetzlich vorgeschriebene Insolvenzversicherung bieten Ihnen verschiedene Versicherer durchweg akzeptable Angebote, auch wenn Sie nur gelegentlich Reisen veranstalten.

Ihr Vorteil: Bei Buchung einer Reise von SRG bekommen Sie die Insolvenzversicherungsscheine für diese Reise kostenfrei.

Haftpflichtversicherung gegen Personen- und Sachschäden abschließen

Ihre Haftung können Sie nicht mehr über ARB/AGB beschränken und haften folglich als Reiseveranstalter (per Gesetz) unbegrenzt für Ihre Kunden bei Personenschäden unterwegs oder in gebuchten Hotels. Einige Versicherer bieten Starter-Pakete und damit günstige Prämien und Konditionen, um das Haftungsrisiko zu minimieren bzw. ganz auszuschließen. Wir haben Beziehungen aus über 40 Jahren Markterfahrung.

Gerne vermitteln wir Ihnen einen guten Kontakt.

Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung

Bitte prüfen Sie, ob Sie über diese Versicherung verfügen, auch wenn Sie keine Eigenveranstaltung durchführen! Sie ist für viele Reisebüros sinnvoll.

Die Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung für Reisebüros greift beispielsweise bei:

- » der falschen Tarifierung und fehlerhaften Preisberechnung
- » Zahlungsausfall durch Nichtverwendung als Sicherheit hinterlegter Kreditkarten
- » Fällen für eine Betriebs-Haftpflicht-Versicherung für Reisebüros
- » der Deckung von Schäden an gemieteten Räumlichkeiten
- » und stellt meist auch eine Privat-Haftpflicht-Versicherung für Geschäftsführer dar

AGBs / Reisebedingungen

Natürlich benötigen Sie rechtsgültige AGBs bzw. Reisebedingungen aus denen für den Kunden klar Rechte und Pflichten im Sinne des Reiserechts ersichtlich sind. Hilfestellung bieten die Verbände wie DRV und ASR.

Vorsicht: Bitte nicht einfach irgendwelche Bedingungen Wort für Wort bei anderen Veranstaltern abschreiben, denn das kann urheberrechtliche Folgen haben. Bitte beachten Sie auch die Bildrechte bei der Bewerbung von Reisen. SERVICE-REISEN liefert Ihnen die Bilder samt Nutzungsrechten gleich mit.

» Warum Gruppenreisen mit SERVICE-REISEN?

Machen Sie aus dem Risiko eine Chance!

Wer Gruppenreisen plant und als Veranstalter durchführt, der muss das mögliche Risiko im Verhältnis zum möglichen Erlös abwägen.

Durch die Zusammenarbeit mit SERVICE-REISEN, dem führenden und erfahrensten Paketreiseveranstalter in Deutschland, können die Risiken der eigenen Reiseveranstaltung in wesentlichen Bereichen reduziert oder gar eliminiert werden.

So unterstützt SERVICE-REISEN Sie bei der Durchführung von Gruppenreisen:

- » Über 40 Jahre Erfahrung, Kompetenz und Know-How stehen Ihnen zur Seite
- » 24 Stunden für Sie da – 7 Tage die Woche
- » Alle Leistungen aus einer Hand und nach deutschem Recht
- » Übernahme der Insolvenzversicherung. Sie erhalten unsere Sicherungsscheine zur Ausgabe an Ihre Kunden. Dieses ist im Angebotspreis bereits inklusive und kostet **KEINEN** Cent extra.
- » Riesige Auswahl bewährter und Zielgruppenspezifischer Unterkünfte, eingeteilt in eindeutigen Hotelkategorien
- » Individuelle Programmgestaltung, auf die Anforderungen Ihrer Gruppe bzw. Ihrer geplanten Zielgruppe genau zugeschnitten
- » Lange Optionslaufzeiten für entspannte Reiseplanung
- » Praktische Hilfestellung bei der Kundenakquise, bei Reisebeschreibungen, Texten und Bildern – bis hin zu passenden Werbeflyern und noch vieles mehr
- » "Jokerservice" als Verkaufsunterstützung mit Präsentationen, Moderationen etc.

Verpassen Sie Gruppenreisen „Ihren persönlichen Stempel“. Damit werden Ihre eigenen Produkte einzigartig und man verbindet diese auch zukünftig mit Ihrem Reisebüro.

Überlegt kalkuliert, werden Sie mit Gruppenreisen attraktive Zusatzgeschäfte generieren – die Marge bestimmen Sie selbst. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie diese Gruppenreise ausschreiben oder ob Sie diesen Service geschlossenen Gruppen wie Vereinen, Organisationen und Firmen in Ihrem Einzugsgebiet anbieten.

Die Ziele Ihrer Gruppenreisen, die Art, die Dauer, die Inhalte, die Formen, die Partner, die Preise, den Vertrieb – alles können Sie selbst bestimmen! Das gilt auch für den Umfang in der Zusammenarbeit mit SERVICE-REISEN!

Kein Mindestumsatz – kein Malus-Risiko!

Sie haben sich entschieden eigene Gruppenreisen aufzulegen, möchten jedoch NICHT als Veranstalter auftreten?

Auch dafür haben wir eine Lösung! Sie planen, wie beschrieben, ihre eigene Reise – SR Travel kann die Veranstalter-Funktion für Sie gerne übernehmen. SR Travel ist Mitglied der Unternehmensgruppe SERVICE-REISEN.

SR Travel erreichen Sie unter:
info@sr-travel.de
oder
+49 641330553-0

Und jetzt soll es bei Ihnen losgehen?

Die Vorteile Eigenveranstalter zu sein, haben Sie überzeugt! Sie möchten eigene Gruppenreisen in Ihr Portfolio aufnehmen. Damit die Abhängigkeit von Großveranstaltern reduzieren und ihren eigenen Deckungsbeitrag bestimmen.

Werben Sie damit, dass Sie individuelle Gruppenreisen anbieten!

passive Werbung

Hier übernehmen Sie die Rolle des „Ausstellers“. Sie platzieren Ihre Werbung an/in offen zugänglichen Orten und Medien. Dazu zählen z.B. der klassische Reisekatalog, jegliche Art von Flyern/Handzetteln, Anzeigen in Zeitungen, Postwurfsendungen, Aushang in Ihrem Schaufenster etc. Diese Werbeform weist eher allgemeinen Charakter auf mit recht großer Streubreite und Streuverlusten.

aktive Werbung

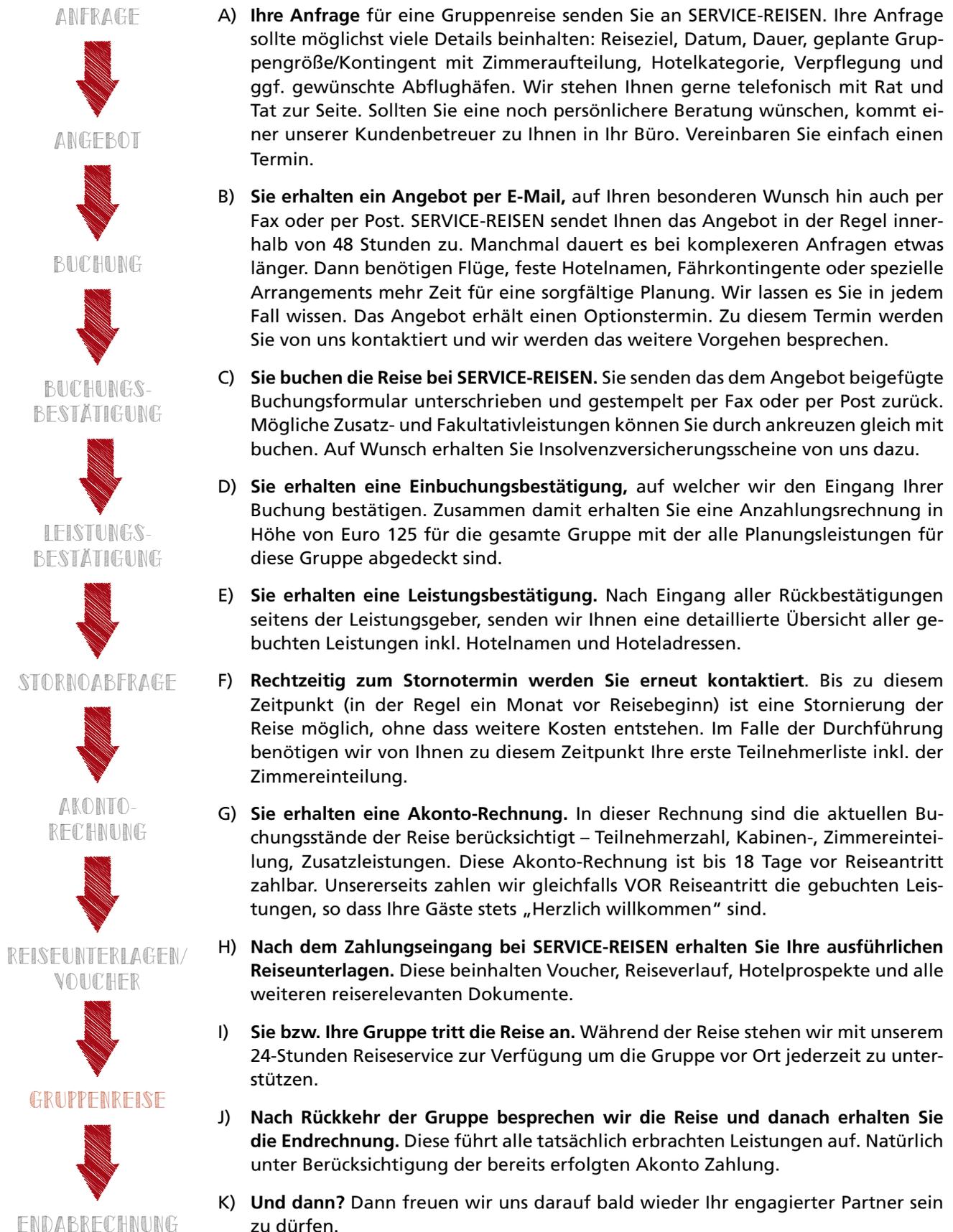
Hier sind Sie in der Rolle des „Moderators“. Sie wählen eine in Frage kommende Kundengruppe aus z.B. Garten- und Musikfreunde. Idealerweise kontaktieren Sie diese möglichen Interessenten direkt und persönlich. Sie eröffnen einen Dialog mit der jeweiligen Kundengruppe, beispielsweise per Blog, Brief oder im Verkaufsgespräch/-telefonat. Gerne unterstützt Sie das Team von SERVICE-REISEN bei Ihren Werbeaktivitäten.

Werbung durch Leistung und Service! Betreuen Sie Ihre Teilnehmer regelmäßig: Vor, während und nach der Reise – auch per Facebook und anderen sozialen Medien.

Das schafft Vertrauen, Sicherheit und erleichtert die Entscheidung auch weiterhin bei Ihnen zu buchen. Außerdem entsteht hier die unschlagbar wertvolle Mundpropaganda. Oder schlagen Sie einen Tipp aus Ihrem Freundeskreis aus?



» Die Bearbeitung einer Gruppenreise mit SERVICE-REISEN



» Ihre Vorteile im Überblick

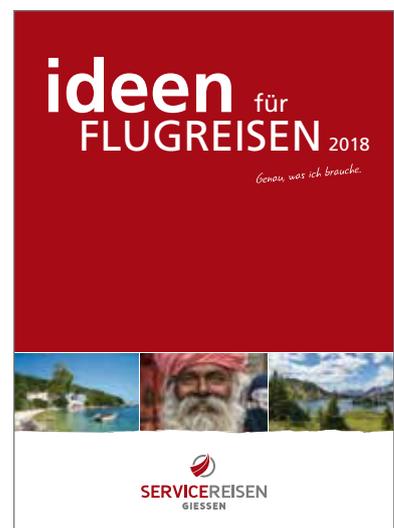
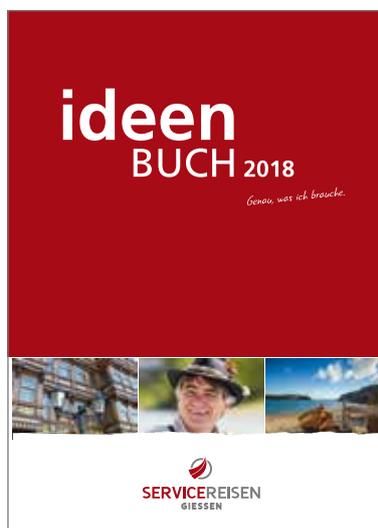
Gemeinsame Planung, statt Reisen von der Stange:

In unseren 3 Hauptkatalogen finden Sie jedes Jahr unzählige Reisevorschläge – weltweit. Reiseideen, deren Inhalt und Ablauf wir gerne auf Ihre bzw. auf die Wünsche und Anforderungen Ihrer Reisegruppe abstimmen.

- » **Kostenlose Angebotserstellung:**
Flexible und schnelle Erstellung und Gestaltung des abgestimmten Reisevorschlages.
- » **Preis und Leistung stimmen:**
Individuelle Zusatzleistungen, abgestimmt auf die Anforderungen Ihrer Gruppe.

Das bietet Ihnen sicher keiner der Großveranstalter:

- » **Individuelle Absprache der Optionsfristen.** Unser Ziel ist, dass Sie für Ihre Reise ausreichend Zeit für den Verkauf erhalten.
- » **Komplette Stornierung bis nur 1 Monat vor Reiseantritt.**
- » **Zu Ihrer Kontrolle:**
Übersichtliche Leistungsübersicht.
- » **Leistungsvoucher:**
Die Leistungsgeber sind bezahlt, bevor unsere gemeinsamen Reisegäste anreisen.
- » **Zahlungsziel:**
Erst 18 Tage vor Abreise ist der Reisebetrag fällig. Sie müssen nicht in Vorlage treten und können Ihren Kunden angenehme Zahlungsziele gewähren oder eigene Liquiditätsspielräume gewinnen.



» Noch mehr Vorteile bei SERVICE-REISEN

Nur Call-Center? Wir kommen auch zu Ihnen.

Bei uns gibt es kein Call-Center! Unsere Reiseprofis im Außendienst kommen bei Bedarf gerne zur Reiseplanung in Ihr Büro! Profitieren Sie so von der Fachkompetenz unserer Kundenbetreuer. Reservieren Sie Ihren Besuchstermin unter reisebuero@servicereisen.de. Immer bzw. zusätzlich steht Ihnen für Ihre Reise steht Ihnen als persönlicher Ansprechpartner ein Produktmanager zur Verfügung, der sich vor Ort auskennt und Ihnen tolle Tipps geben kann.

» Kennenlern-Paket:

Zu Ihrer ersten gebuchten Reise erhalten Sie für nur € 25,- eine Präsentation für Ihre Reise. Ihre Interessenten können Sie mit stimmungsvollen Bildern vom Reiseverlauf besonders überzeugen. Speziell abgestimmt auf Ihre Reise, natürlich inkl. der kompletten Technik und einem Referenten.

» Nichts vergessen:

Wir kümmern uns für Sie um alle wichtigen Fristen und halten Sie auf dem Laufenden. Als Ihr Buchungspartner überlässt SERVICE-REISEN nichts dem Zufall, wir sorgen bei allen Beteiligten für größtmögliche Transparenz und Buchungssicherheit.

» HelpDesk – ganz anders als bei Großveranstaltern:

Grundlegend betreuen wir Sie während des kompletten Geschäftsverlaufes. Für Ihre Fragen, Ideen und Wünsche zu Ihrer Reise(-planung) haben Sie bei uns immer den direkten Kontakt zum kompetenten Produktmanager/in. Ganz ohne Extra-Kosten durch Nutzung des normalen Festnetzanschlusses oder per chat direkt über unsere Homepage.

» Reiseunterlagen:

Sie erhalten für Ihre Reisegruppe umfangreiche Reise- und Informationsunterlagen, damit Sie bzw. der/die Gruppenleiter/in bestens vorbereitet ist.

» Reiseunterlagen zur Reise



Hier kommen Ihre Reiseunterlagen – und schon kann Ihre Reise beginnen!

Die Reiseunterlagen sind tablet-optimiert. Wir empfehlen diese Unterlagen dem Fahrer/Reiseleiter auf sein Tablet zu überspielen und nur die Voucher für den Fahrer auszudrucken.

Die Reiseunterlagen sind zur besseren Übersicht gegliedert. Um Ihnen die Orientierung zu erleichtern hier eine kurze Übersicht der enthaltenen Dokumente.

- » **Reiseübersicht:**
In der Reiseübersicht finden Sie den Ablauf und die wichtigsten Adressen für Ihre Reise. Dort sind ebenfalls alle über uns gebuchten Leistungen übersichtlich dargestellt.
- » **Reisebeschreibung:**
Sollten Sie sich für eine Reisebeschreibung entschieden haben, sind die gebuchten Leistungen im Text immer in schwarz und fett gedruckt. Allgemeine Beschreibungen sind in *grau kursiv* abgebildet – so haben Sie immer den Überblick und erkennen ganz einfach alles WICHTIGE.
- » **Voucher:**
Detaillierte Informationen zu Uhrzeiten, Treffpunkten, Telefon- und Mobilnummern finden Sie stets auf dem Voucher für diese Leistung.
- » **Teilnehmerliste:**
Für Ihre Unterlagen haben wir eine Teilnehmerliste beigefügt. Alle Leistungsgeber haben diese ebenfalls vorab erhalten.
- » **Feedbackbogen:**
Sie helfen uns, wenn Sie Ihre Reise bewerten. Bitte nutzen Sie den beiliegenden Feedbackbogen für Ihre Rückmeldung.
- » **Anhänge:**
Hier finden Sie allgemeine Länderinformationen, Fahrpläne, Hafenadressen und Fluginformationen.

Sie erreichen uns außerhalb der Geschäftszeiten und an Sonn- und Feiertagen unter unserer **Notfallnummer +49 700 SRSERVICE** (in Zahlen +49 700 777378423). Bitte halten Sie Ihre RV-Nummer bereit (siehe oben).



SERVICEREISEN
Heyne GmbH & Co KG
Rödgener Straße 12 · 35394 Giessen · Tel. +49 641 4006-0 · info@servicereisen.de · www.servicereisen.de

» Was hat SERVICE-REISEN, was HolidayCheck oder Tripadvisor nicht haben?

Ganz einfach, viele Gruppen mit ganz unterschiedlichen Ansprüchen. Daher vertrauen wir auf unsere eigenen Hotelscouts, die jedes Jahr tausende von Hotels für Sie unter die Lupe nehmen. Die Ergebnisse fließen laufend in unsere eigene Hotelklassifizierung.

Unsere Hotelklassifizierung wurde im April 2012 in der Kategorie Touristik mit dem „Innovationspreis 2012“ der Fachzeitung „Busplaner“ ausgezeichnet. Viele Vorteile ergeben sich daraus: Eine bessere Hotelqualität für Ihre Gäste, mehr Transparenz und feinere Abstufungen. Alles Dinge die Ihnen die Arbeit erleichtern.



Die SRG Hotelkategorien

Hotels der SRG Mittelklasse

Bei Hotels der SRG-Mittelklasse handelt es sich häufig um kleine familiengeführte Hotels, die persönliche Leistung bieten, oder um Kettenhäuser wie z.B. die der Campanile-Hotels. Die Zimmer verfügen mind. über Dusche/WC.

Hotels der guten SRG-Mittelklasse

Hotels der guten SRG-Mittelklasse sind in Größe und Ausstattung auf Gruppen eingestellt. Sie sind meist gut zugänglich, mit dem Reisebus anfahrbar und verfügen mindestens über Rezeption, Lift (bei mehr als Etagen) und einen geeignet großen Frühstücksraum. Die Zimmer sind ausreichend groß und mind. mit Dusche/WC, Seife oder Seifenspender, TV und Telefon ausgestattet.

Hotels der gehobenen SRG-Mittelklasse

Hotels der gehobenen SRG-Mittelklasse sind in Größe und Ausstattung auf Gruppen eingestellt. Sie sind meist gut zugänglich, mit dem Reisebus anfahrbar und verfügen mindestens über Rezeption, Lift, einen geeignet großen Frühstücksraum, Aufenthaltsbereich und Bar. Die Zimmer sind geräumig und per Lift erreichbar. Sie sind mind. mit Dusch/WC, Seife oder Seifenspender, TV, Telefon und Ablageflächen ausgestattet.

Hotels der SRG-Premium-Kategorie

Hotels der SRG-Premiumkategorie sind in der Regel klimatisierbar und in Größe und Ausstattung auf Gruppen eingestellt. Sie sind zumeist gut zugänglich, mit dem Reisebus anfahrbar und verfügen mind. über Rezeption, Lift, Aufenthaltsbereich, Bar, geeignet großen Frühstücksraum und Restaurant. Oft sind auch Freizeiteinrichtungen vorhanden. Die Rezeption ist 24h täglich besetzt. Die großzügigen Zimmer sind per Lift erreichbar. Sie sind mind. mit Dusche/WC, Seife oder Seifenspender, Föhn, TV, Telefon, Sitzgelegenheiten und Ablageflächen ausgestattet.

Hotels der gehobenen SRG-Premium-Kategorie

Hotels der gehobenen SRG-Premiumkategorie zeichnen sich durch besonders gute Gästemeinungen und zeitgemäß internationale Ausstattung aus. Sie sind elegant ausgestattet und klimatisierbar. Sie bieten Rezeption, Lift, Aufenthaltsbereich, Bar und mind. ein Restaurant. Freizeiteinrichtungen sind vorhanden. Die Rezeption ist 24h täglich besetzt. Die großzügigen Zimmer sind per Lift erreichbar. Sie sind mind. mit Dusche/WC, Seife oder Seifenspender, Föhn, Schminkspiegel, TV, Telefon, Internetzugang, Sitzgelegenheiten, Ablageflächen und Tea-/Coffemaking-Facilities ausgestattet.

SRG-Select-Hotels

Select bedeutet Auswahl – entsprechend verleihen wir nur wenigen Hotels diese Auszeichnung. Unabhängig von der eigentlichen Kategorie passen diese Hotels ideal zur Reisebeschreibung, zum Thema der Reise oder zum Programm.

Facebook

DAS Thema der letzten Zeit ist Social-Media, allen voran Facebook. Über unsere Seite informieren wir unsere Fans regelmäßig über aktuelle Entwicklungen in unserem Hause, Gewinnspiele und zeigen Ihnen gerne auch einen Blick hinter die Kulissen. Werden auch Sie Fan unter:

www.facebook.com/Service.Reisen.Giessen



Newsletter

Bleiben Sie inspiriert: Mit dem SERVICE-REISEN Newsletter bekommen Sie jede Woche Ideen und Tipps rund um Ihren Arbeitsalltag. Sie finden darin nicht nur Reiseideen, sondern auch Tipps aus dem Netz als auch den neusten Artikel unseres (B)Logbuches.



SERVICE-REISEN (B)Logbuch

In unserem (B)Logbuch finden Sie tolle Reiseberichte, Tipps und ganz persönliche Eindrücke. Inspiration pur. Reiseberichte von Mitarbeitern aber auch anderen Reisenden erscheinen regelmäßig auf unserer Blogseite um allen Reisegästen schon mal einen ersten Eindruck von vielen verschiedenen Destinationen zu vermitteln.



» Interessante Links

SERVICE-REISEN: www.servicereisen.de

- » SERVICE-REISEN (B)Logbuch: blog.servicereisen.de
- » Newsletter: www.servicereisen.de/newsletter
- » TourVers Touristik Versicherungs-Service (Insolvenzversicherung): www.tourvers.de
- » Hanse Merkur Versicherung: www.tromlitz.de
- » TAS: www.tas-makler.de
- » SR Travel: www.sr.travel.de

» Jokerservice – was ist das?

Ihre Vorteile unserer Verkaufsunterstützung:

Diese liegen auf der Hand: Sie nutzen unser Know-How und Equipment und sparen, im Vergleich zu eigenem Aufwand oder externer Beauftragung, jede Menge Geld und Zeit! Ihr Ansprechpartner und Kundenbetreuer kümmert sich um all Ihre Wünsche, Fragen und Anregungen.

Unsere „SERVICE-REISEN-Joker Varianten“ beinhalten:

Infostand bei einem Event

Wir bringen Informationsmaterial zu den gebuchten Reisen mit und stehen Ihren Kunden Rede und Antwort. Dekoration und Infomappen gehören natürlich dazu. Diese Dienstleistung erhalten Sie gratis. Lediglich Die Kosten für Unterbringung des/der SRG-Mitarbeiter (bei weiter Anreise oder mehrtägiger Veranstaltung) gehen zu Ihren Lasten.

Präsentation Ihrer Reisen durch unsere SRG-Profis.

Wir kommen zu Ihnen und präsentieren bei Ihrer Veranstaltung individuell für die Gruppe oder für die von Ihnen gewählte Öffentlichkeit Ihre bei SERVICE-REISEN gebuchten Reisen. Dazu fertigen wir Präsentationen zu Ihren gebuchten Reisen an, die maßgeschneidert auf Ihren individuellen Reiseverlauf sind. Natürlich mit Ihrem Reisedatum, Preis und Firmenlogo. Dazu können wir unsere Präsentationstechnik mitbringen, die wir natürlich auch vor Ort betreuen. Gerne teilen wir Ihnen den entsprechenden Selbstkostenpreis mit.

Präsentation der Reisen in Eigenregie

Sie waren selbst schon dreimal auf Mallorca? Bangkok kennen Sie in- und auswendig? Natürlich können Sie Ihre Reisen auch selbst präsentieren. Wir erstellen gerne eine individuelle Präsentation und senden Ihnen diese zu. Oder Sie wollen das Highlight des nächsten Sommerprogramms schon im Winter vorstellen? Wir erstellen Ihnen eine DVD. Gerne teilen wir Ihnen den entsprechenden Selbstkostenpreis mit und beraten Sie über weitere mögliche Werbeaktionen zu Ihrer Kundenveranstaltung.





Auf eine gute Zusammenarbeit!

Ihr SERVICE-REISEN Team