



Genau, was ich brauche.

## Erfolgreich Kreuzfahrten verkaufen

- » Fluss- und Hochseekreuzfahrten erfreuen sich starker Wachstumszahlen und sind eine gute Ergänzung zu Ihrer aktuellen Produktvielfalt. Im Vergleich zur klassischen Busreise haben Kreuzfahrten ein paar Besonderheiten, die Sie für eine erfolgreiche Vermarktung unbedingt beachten sollten.

### EINE FRÜHE VERMARKTUNG IHRER KREUZFAHRTGRUPPEN

Für die Kreuzfahrtreedereien sind Gruppen ein wichtiges Instrument für eine frühe Auslastung Ihrer Schiffe. Gruppenkontingente werden aber nur für einen sehr eingeschränkten Zeitraum zur Verfügung gestellt, um dann später den Fokus auf den Einzelplatzverkauf zu legen. Wir empfehlen daher, dass Sie vor Bestellung eines Kontingentes prüfen, ob die angegebenen Fristen für die Namensmeldung in Ihre Vermarktungsplanung passen.

Hinweis: Je früher Sie vermarkten, desto bessere Preise haben Sie gegenüber denen, die in diesem Zeitraum online verfügbar sind.

Tip: Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie alleine nur mit einer Kreuzfahrt Ihren Bus vollbekommen, dann machen wir Ihnen gerne ein Angebot für eine parallellaufende Rundreise. Für einige Kreuzfahrten haben wir diese bereits im Programm.

### DAS RICHTIGE PRODUKT FÜR IHRE KUNDEN FINDEN

**Fluss:** Bei Flusskreuzfahrten gibt es nur geringe Unterschiede. Alle Anbieter haben die letzten Jahren ihre Flotten modernisiert und die Schiffsgrößen sind allein schon durch die Schleusen limitiert. Alle Anbieter haben zudem deutschsprachiges Personal.

**Hochsee:** Bei Hochseekreuzfahrten ist die Produktvielfalt erheblich größer. Für Kunden, die eher das klassische Kreuzfahrtprodukt mit kleineren Schiffen bevorzugen, empfehlen wir unsere Touren im Norden mit den Schiffen MS ASTOR, MS VASCO DA GAMA und der MS BERLIN. Suchen Sie ein Produkt mit internationalem Flair und deutscher Betreuung an Bord, dann sind unsere Mittelmeerprodukte mit unserem Partner MSC (auf dem deutschen Markt) ideal für Sie.

Tip: Auf den großen Schiffen werden Ihre Kunden sich genauso leicht und einfach zurechtfinden, wie auf den Kleinen – dank hellen großen Gängen und umfangreichen Wegweisern. Daher bitte keine Scheu vor den „Kreuzfahrtriesen“.



**EUROPEAN SERVICES**

[www.european-services.ch](http://www.european-services.ch)

Stand | 19.07.2019



# Erfolgreich Kreuzfahrten verkaufen

## DIE RICHTIGE KABINE FINDEN

**Fluss:** Die ruhigsten Kabinen sind in der Schiffsmitte. Sehr lärmempfindliche Kunden sollten nicht in den vorderen Kabinen untergebracht werden, da dort die Bugstrahlruder zu hören sind, die bei jeder Schleuse zum Einsatz kommen.

Besonderheit: Aufgrund der begrenzten Anzahl von Liegeplätzen in den Häfen, können die Schiffe manchmal in sogenannten „Päckchen“ festmachen. Das bedeutet, dass 2-3 Schiffe nebeneinander liegen und somit für den Zeitraum die Sicht aus der Kabine eingeschränkt ist.

**Hochsee:** Die ruhigsten Kabinen sind auch hier in der Schiffsmitte, was auch bei starkem Seegang von Vorteil ist. Die beste Rundumsicht haben die Kabinen auf dem Vorschiff oder am Heck. Für Kunden mit Gehbehinderung suchen Sie auf dem Deckplan am besten die Kabinen aus, die in der Nähe der Restaurants oder der Fahrstühle liegen. Generell gilt, je höher das Deck, desto teurer die Kabine.

## LANDAUSFLÜGE

Bitte denken Sie daran, rechtzeitig eventuelle Landausflüge zu buchen. Sollten Sie diese in Eigenregie durchführen wollen, so klären Sie bitte im Vorfeld mit unserer Kundenbetreuung, ob die Reederei dies erlaubt.

*Hinweis: Bei den größeren Schiffen werden Gäste, die Ihren Landausflug über die Reederei gebucht haben, zuerst vom Schiff gelassen. Bitte planen Sie diesen Zeitverzug bei Ihrer Planung ein, wenn Sie die Ausflüge selber organisieren.*

## AN BORD

Sie haben Wünsche, wie Ihre Gruppen an Bord beim Essen aufgeteilt wird oder benötigen einen Veranstaltungsraum? Dann sagen Sie uns doch bitte rechtzeitig Bescheid, damit wir das für Sie abklären können. An Bord steht Ihnen dann der Group Manager oder auch der Cruise Direktor für Änderungen oder weitere Wünsche zur Verfügung.