

Hurtigruten stärkt Reisebüros: 15% Provision für Expeditionsreisen

Hurtigruten Expeditions erhöht die Basisprovision für Reisebüros auf 15 % ab dem 1. Januar, um im wachsenden Markt zu konkurrieren.

In einer bedeutenden Anpassung für die Reisebranche hat Hurtigruten Expeditions (HX) die Basisprovision für Reisebüros auf 15 Prozent erhöht. Diese Erhöhung von fünf Prozent wird ohne Mindestumsatz angewendet und gilt für alle Neubuchungen von Reisen, die ab dem 1. Januar 2024 stattfinden.

Die Entscheidung des Unternehmens, die Provision zu erhöhen, zielt darauf ab, die Attraktivität ihrer Angebote für Reisebüros zu steigern. Diese Provision deckt nicht nur die Kreuzfahrtpakete ab, sondern inkludiert auch Flüge und Hotels, die Teil des Reiseangebots sind. Worauf Reisebüros besonders achten sollten: Für separate Flüge sowie Flug-Upgrades gibt es eine Provision von zehn Prozent, während nicht im Paket enthaltene Hotels und Transfers ebenfalls zehn Prozent einbringen. Versicherungen und extra gebuchte Ausflüge werden mit fünf Prozent vergütet.

Expeditionsmarkt im Fokus

Der Managing Director Europe bei HX, Nathaniel Sherborne, erklärt, dass die Entscheidung zur Erhöhung der Provision eine „signifikante Maßnahme“ darstellt, um Reisebüros zu ermutigen, im wachsenden Markt für Expeditionsreisen aktiv zu werden. Mit dieser Strategie möchte HX sich als führender Anbieter im

Bereich der Expeditionskreuzfahrten in Deutschland positionieren.

Die Marke Hurtigruten Group sieht die enge Zusammenarbeit mit Reisebüros als Schlüssel zum Erfolg in dieser dynamischen Branche. Daher bietet HX eine Vielzahl von Maßnahmen zur Unterstützung ihrer Partner an. Dazu gehören umfassende Produktinformationen, verkaufsfördernde Materialien, Schulungen und gezielte Unterstützung bei Marketingaktionen.

Zusätzlich werden Webinare angeboten, in denen Expedienten wertvolle Einblicke in die verschiedenen Reiseziele der Expeditionsfahrt erhalten. Um den persönlichen Kontakt weiter zu fördern, werden Vertriebs-Events, Schiffsbesichtigungen und Fam-Trips organisiert. Die Einführung attraktiver Pep-Raten ermöglicht es Expedienten, die Produkte auch in der Praxis kennenzulernen, was die Vermarktung ihrer Angebote zusätzlich erleichtert.

Ein weiteres Highlight ist die neu eingerichtete Telefonhotline für Agenturpartner im Service-Center von HX. Hier können Reisebüros ohne lange Wartezeiten direkte Kontakt zu einem Ansprechpartner bei HX aufnehmen, was die Kommunikation erleichtert und die sofortige Klärung von Anliegen ermöglicht.

Die neuen Pläne und Strategien von Hurtigruten Expeditions, die nicht nur auf Provisionen, sondern auch auf umfangreiche Unterstützung für Reisebüros abzielen, stehen im Mittelpunkt eines Interviews mit Gebhard Rainer, dem CEO von Hurtigruten Expeditions, das kürzlich durchgeführt wurde.

Details

Besuchen Sie uns auf: n-ag.de