



# BetterBrandLetter

## Geheime Ideen für Reisebüros

- **Deko abwechslungsreich gestalten und nach Möglichkeit auch vor dem Geschäft zeigen:** Eine gut gemachte Schaufensterdekoration kann den ein oder anderen Besucher in das Reisebüro locken. Allerdings müssen dafür Passanten aktiv in das Schaufenster blicken. Seien Sie kreativ und experimentieren Sie mit Blickfängen auch vor dem Laden.
- **Zur Buchung gratulieren:** Überreichen Sie nach der Buchung nicht nur die Standardunterlagen. Gratulieren Sie mit einem Kundenbrief im Design Ihres Reisebüros. Im besten Fall passt der Brief auch noch zu Ihrer Deko. Keine Sorge: Der Aufwand ist sehr gering, da es Online-Anbieter gibt, bei denen Sie Briefe inklusive bedruckter Umschläge selbst gestalten können. Die Briefe werden anschließend an Sie gesendet. In dem Brief können Sie einfach „Danke“ sagen und betonen, dass Sie natürlich für weitere Fragen zur Verfügung stehen. Falls Sie eine Facebook-Seite haben, können Sie in dem Brief auf diese hinweisen. Teilen Sie auch mit, dass es Ihnen eine Ehre wäre, auch beim nächsten Mal die Reisegestaltung zu übernehmen.
- **Exklusiven E-Mail-Verteiler aufbauen und auch WhatsApp nutzen:** Fragen Sie, ob Sie auf ganz besonders günstige Angebote unverbindlich per E-Mail hinweisen dürfen. So locken Sie vielleicht den ein oder anderen Kunden mehr in Ihren Laden. Außerdem können Sie auch per WhatsApp Kontakt halten und auf Sonderangebote hinweisen.
- **Telefonakquise:** Fragen Sie ein paar Wochen nach dem Urlaub Ihrer Kunden nach, ob alles perfekt gelaufen ist und ob sie wieder bei Ihnen buchen würden. Betonen Sie, dass Sie sich schon auf die nächste Buchung freuen. Außerdem können Sie von Zeit zu Zeit auch mit Sonderangeboten auf Ihre Kunden zugehen, um noch mehr Abschlüsse zu erzielen.
- **Ehrliche Bedarfsanalyse:** Natürlich sollen Sie Ihre potenziellen Kunden inspirieren. Drängen Sie jedoch niemanden zu offensiv zu einer Buchung, sondern seien Sie darauf bedacht, dass am Ende der Kunde die Entscheidung trifft.