

**FRAG DEIN  
REISEBÜRO**

# **HIER BIST DU DIE MARKE**



**DEINE  
MARKETINGAKTIONEN  
IM REISEBÜRO  
FÜR ALLE REISEBÜROS**



# GUT GEPLANT

# IST HALB VERKAUFT

## Inhalt

## Seite

### **Die Imagekampagne für alle Reisebüros**

erfahre mehr über Vorteile und Werbemöglichkeiten für Reisebüros

03 - 11

### **Dein Reisebüro – deine Kampagne**

die passenden „Frag dein Reisebüro“-Aktionen und -medien für jede Gelegenheit

12

### **Heißgeliebt – die „Frag dein Reisebüro“-Bestseller**

die passenden „Frag dein Reisebüro“-Aktionen und -medien für jede Gelegenheit

13

### **Aktionen clever planen**

Leitfaden für deine Aktionsplanung

14

### **Tipps für dein Reisebüromarketing**

sowie Anregungen für Aktionen

15

### **Onlinemarketing**

Kundenbindung und Social Media

16 - 18

### **Neue Wege der Kundenansprache und Kundenbindung**

innovative Ideen für nachhaltige Kundenbeziehungen

19

# MARKETINGAKTIONEN IM REISEBÜRO

## FRAG DEIN REISEBÜRO

### DREI KLEINE WORTE, DIE ALLES SAGEN

Wenn es um die schönsten Wochen im Jahr geht: „Frag dein Reisebüro“! Denn dort gibt es die mit Abstand beste Beratung und immer einen persönlichen Ansprechpartner!

Jeder kann sich stundenlang im Internet informieren, Reiseangebote suchen und auch buchen. Doch schon das allein ist nervenaufreibend und zeitfressend. Bei dir im Reisebüro kann der Kunde aber ganz rasch genau das finden, was er sucht. Du kennst dich aus. Du kennst deine Kunden und weißt was sie wollen.

Sobald eben nicht all

es klar wie Kloßbrühe ist, ist die persönliche Beratung allemal Gold wert.

Die Kernaussage der Imagekampagne „Frag dein Reisebüro“, räumt mit Vorurteilen der Kunden auf und steht für deine Kompetenz, dein Knowhow sowie für Qualität und Leidenschaft rund um das Thema Reisen. Innerhalb der Kampagne wird mit einem deutlich sichtbaren Reisebüro-Bezug in Form der Denkwolke mit dem Slogan „Frag dein Reisebüro“ gearbeitet. Die Symbolik ist bewusst sehr einfach und auffällig gehalten. Das garantiert einen hohen Wiedererkennungswert. Ziel ist es, das Reisebüro erfolgreich in den Köpfen aller Urlaubsreifen und Reiselustigen zu positionieren – vor, während und nach dem Urlaub.

Und wie soll das gehen?

Antworten liefert dir diese Marketingbroschüre. Lass dich inspirieren und werde aktiv.

Werde Teil der starken Kampagne für starke Reisebüros.

### CHECKBOX



- „Frag dein Reisebüro“ steht allen Reisebüros offen
- Logo ist kosten- und genehmigungsfrei verwendbar
- Logo in verschiedenen Farben verfügbar und passt sich dadurch an dein Reisebüro-Design an
- Farbe des Logos auf deine Wunschfarbe anpassbar – bitte einfach anfragen!
- große Auswahl an Print- und Onlinemedien im „Frag dein Reisebüro“-Design
- Gratis Online-Medien für E-Mail, Webseite, Facebook, Instagram und WhatsApp-Status
- 10 % Sofortrabatt für alle TSS-Partner unter: [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)
- individuelle Anfragen für Werbemittel und Werbeaktionen möglich
- Artikel an deine Wünsche anpassbar

# DIE KAMPAGNE FÜR ALLE REISEBÜROS

## WARUM SOLL MEIN REISEBÜRO, DIE KAMPAGNE UNTERSTÜTZEN?

Wirb nicht für einen x-beliebigen Reiseveranstalter, sondern für dich selbst. Stärke damit das Image deines eigenen Reisebüros und letztlich auch den gesamten Reisebürovertrieb. Zeig Flagge und mache auf dich aufmerksam. Nur durch das Mitwirken der Reisebüros kann die Image-Kampagne im Sinne aller voran gebracht werden, es geht schließlich um dich.

Das Wolkenmotiv als unverkennbares Symbol wird bereits von einer großen Anzahl Reisebüros auf verschiedenste Art und Weise verwendet. So findet man die Wolke und die damit verbundene Kernaussage in Schaufenstern, auf Werbeflyern, in Zeitungsanzeigen, auf Autoscheiben, auf Reisebürowebseiten, in den sozialen Netzwerken u.v.m.

Wir lassen dich mit dem Thema Marketing nicht allein. Wir liefern dir Ansätze und konkrete Ideen für effektive Werbemaßnahmen. Von kostenlosen Onlinemedien über Geschäftsausstattung bis hin zu Werbemitteln geben wir dir die Mittel zur Umsetzung an die Hand. Mach mit!



### CLEVERE REISEBÜROS WISSEN WARUM.



- Betonung deiner Reisebürostärken – persönliche Beratung, Know-how, Kompetenz & Herzblut
- du wirbst für dich selbst – nicht für Veranstalter XY
- veranstalterunabhängig einsetzbar
- erfrischend, stärkt die Aufmerksamkeit
- individuelle und persönliche Kundenansprache durch dein Reisebüro
- genehmigungs- und kostenfreie Nutzung des Kampagnenlogos
- verschiedene Farb-Layouts der Wolke passend zu deinem Reisebürodesign (Wunschfarbe bitte anfragen)
- individualisierbare Werbemittel ohne Veranstalterwerbung
- eigener Reisebüro-Magalog zur Kundenansprache
- Verbreitung der Message „Frag dein Reisebüro“ auch über soziale Medien, wie Instagram und YouTube.

# DIE KAMPAGNE UNTER DEM DACH VON

FRAG DEIN REISEBÜRO

## KAMPAGNENSTART: 2019

### PAUSCHAL IST DEINE WAHL

Die vertrauensbildende Kundenkampagne setzt ein Zeichen für das Produkt Pauschalreise und für alle Reiseprofis, wenn es um das Thema Reisen geht.

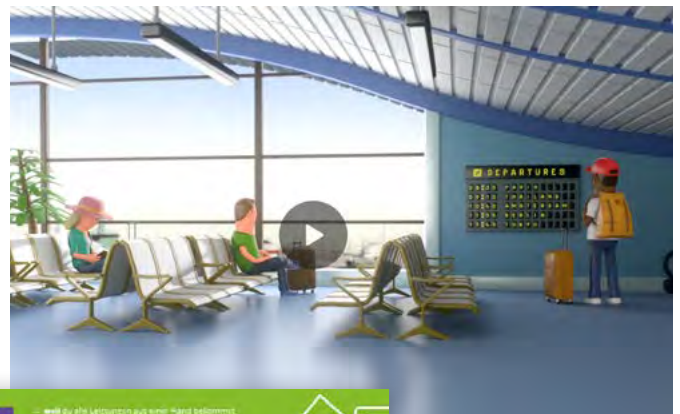
Wenn sich der Pionier der Pauschalreise mit einem kaum überhörbaren Knall aus dem Markt verabschiedet, fühlt dies schnell und vollumfänglich die Medien und somit auch die Köpfe deiner potentiellen Kunden. Solche Negativ-Schlagzeilen sind beunruhigend und verursachen einen Vertrauensverlust der Kunden in das Hauptprodukt unserer Branche.

Zusammen mit dir und den Reiseveranstaltern galt es schnellstmöglich das Thema Pauschalreise wieder attraktiv darzustellen und das Vertrauen in das Produkt zu stärken. Denn es gibt jede Menge gute Gründe für die Pauschalreise. Ebenso wichtig ist es, Reisebüros mehr denn je in den Mittelpunkt zu stellen, denn du stehst den Kunden in solchen oder ähnlichen Situationen persönlich, individuell und mit der nötigen Emotionalität im positiven Sinn zur Seite.

Gemeinsam mit Reisebüros und einer Vielzahl unterstützender Partner haben wir die Botschaft deutlich dazu untermauert:

- Imageflyer
- E-Mail-Abbinde
- Kampagnenplakat
- Postkarten-Versandaktion
- Imagevideo auf [www.fragdeinreisebuero.de](http://www.fragdeinreisebuero.de)
- „Pauschal ist deine Wahl“ auf dem Instagram-Profil von „Frag dein Reisebüro“

Die untrennbar miteinander verwachsenen Grundpfeiler der Branche – Pauschalreise und Reisebüros – rücken wir im Rahmen der „Pauschal ist deine Wahl“-Kampagne unter der Marke „Frag dein Reisebüro“ in das Bewusstsein der Kunden.



## KAMPAGNENSTART: 2020

### HEUTE SCHON VON MORGEN TRÄUMEN

Die neue Fernwehkampagne stellt viele tolle Reiseziele vor, die bequem per Flugzeug, Auto, Zug oder sogar Rad erreichbar sind. Mit der branchenweiten Kampagne wollen wir inspirieren, die Reiselust aufrechterhalten und Endkunden gleichzeitig signalisieren: Reiseprofis stehen mit Rat und Tat zur Seite und gerade jetzt ist gute Beratung Gold wert. Mach mit und sag auch du: DER NÄCHSTE URLAUB KOMMT!

Lade deine Kunden über deine Webseite, Facebook, WhatsApp (Status) oder Instagram zum Träumen ein und berichte, welche News es gibt. Zeige deinem Kunden, wenn aus Urlaubstraum Traumurlaub werden soll: „Frag dein Reisebüro“.



#### ... was steckt alles dahinter

- Auf [www.fragdeinreisebuero.de](http://www.fragdeinreisebuero.de) stellen wir Traum-Reiseziele vor. Hier gibt es Informationen zu Ausflügen, Aktivitäten, Essen & Trinken.
- Videos von verschiedenen Reisezielen für deine eigenen Social Media-Kanäle. Ob Meeresrauschen, Walbeobachtung oder Citytrip, lade deine Kunden auf tolle Erlebnisse ein. Kostenfreier Download auf [www.fragdeinreisebuero.de](http://www.fragdeinreisebuero.de) unter [Online-Marketing](#).

- Passend dazu gibt es auf [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de) viele gratis Bildmotive für Facebook, Instagram & Co. Von A bis Z – von Aruba bis Zypern – Städtetrip oder Wanderurlaub. Die Bilder passen wunderbar zu deinen News.
- Plakate für dein Schaufenster – Lasse deine Kunden heute schon von morgen träumen. [Hier](#) geht es zu den kostenfreien Druckdaten für A4 oder A3-Plakate.
- Vertrauen aufbauen – Profis aus den Destinationen informieren mit Vertrauensbotschaften über die aktuelle Situation auf Flughäfen, in Hotels, Restaurants, Freizeitparks ...
- Teilen-Funktion: Liefere deinen Kunden Ideen oder Angebote für den nächsten Urlaub direkt nach Hause – ganz einfach: teile die Inhalte.
- buchbare Reiseangebote, so dass Träume Wirklichkeit werden können. Klickt der Reiselustige das hinterlegte Angebot an, gelangt er als erstes zur Reisebürosuche. Angezeigt werden alle Reisebüros mit einer eigenen onlineweg-Partnerseite.



# DIE KAMPAGNEN UNTER DEM DACH VON

FRAG DEIN  
REISEBÜRO

## KAMPAGNENSTART: 2021

### DIE DIGITALE WELTREISE - IN 120 TAGEN UM DIE WELT

In 120 Tagen unseren Globus erkunden – jeden Monat unter einem anderen Motto. Los ging es im März mit „Kulinarik – von Austern bis Tzatziki“. Im April gab es „Aktivitäten – von Jodeln bis Surfen“. Im Mai stand „Entspannung – von Yoga bis Schwebepad“ auf dem Programm und im Juni gab es „Kultur – von Picasso bis Pyramiden“ zu entdecken. Das innovative Format gab kreative Impulse, um die Reiselust beim Endkunden zu wecken und lieferte neue spannende Inhalte für z.B. Newsletter, Schaufenster, Social Media-Kanäle und dein Schaufenster-TV.



### FOKUS REISELUST UND MISSION REISELUST

Die Zeit ist reif, dass die Touristik wieder beginnt, Fahrt aufzunehmen, sichtbar, zielgenau und vor allem proaktiv zu agieren. Es ging darum, zunehmend das Vertrauen in die eigene Stärke zurückzugewinnen und die Endkunden mit Ideen und positiven Ansätzen hierbei aktiv mitzunehmen. Es galt den nächsten Schritt zu gehen, in einem Schulterschluss aller touristisch Beteiligten Ideen auszutauschen, Ansätze zu finden, Impulse zu geben und endlich auch wieder Perspektiven zu schaffen, die den Endkunden wieder näher und verlässlicher an seine Reiseentscheidungen führt. Dafür wurde für dich ein bunter Mix aus Diskussionsrunden, Webinaren, Interviews, Impulsvorträgen, aber auch Best Practice-Beispielen zusammengestellt. Im Anschluss haben wir dann mit dir gemeinsam auch die Kunden wieder mit ins Boot geholt.

### DER FRÜHE VOGEL SCHNAPPT SICH SEINEN TRAUMURLAUB

Wir wollen nicht nur vom #DURCHSTARTEN reden, sondern das Ganze auch konkret mit Maßnahmen flankieren, um unsere Kunden wieder von unserem Service und den tollen Produkten unserer einzigartigen Branche zu überzeugen. Uns alle eint die fehlende Planbarkeit, da sich der Kunde angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen weiterhin sehr kurzfristig entscheidet. Wir werden daher alles versuchen, unseren Kunden das frühere Buchen wieder attraktiv darzustellen und das Vertrauen in die Produkte und Services zu erneuern bzw. zu stärken.

Denn es gibt auch weiterhin jede Menge gute Gründe für ein frühes Buchen. Hierbei ist es uns wichtig, euch Reisebüros mehr denn je in den Mittelpunkt zu stellen. Dazu stellen wir euch verschiedene gratis Medien über „Frag dein Reisebüro“ zur Verfügung. „Der frühe Vogel“ begleitet auch auf dem Instagram-Profil von „Frag dein Reisebüro“ eure Kunden.





# verlieb dich in...

## KAMPAGNENSTART: 2022

### VERLIEB DICH IN...

Um in schwierigen Zeiten einen positiven Impuls für die Zukunft zu geben, startete im März 2022 im Rahmen des bevorstehenden Valentinstages die Endkundenkampagne „verlieb dich in...“. Auf der Website [www.fragdeinreisebuero.de](http://www.fragdeinreisebuero.de) wurde über einen Monat hinweg, vor allem bei Paaren, die Reiselust geweckt. Im Mittelpunkt stand auch hier die bequeme Buchung im Reisebüro. Die nötigen Werkzeuge zur Kundenansprache, wie z.B. Newsletter, Schaufensteraushänge und Social Media-Vorlagen, lieferte die Kampagne gleich mit.



### RAUS AUS DEM ALLTAG – MACH "URLAUB VOR DER HAUSTÜR"

... unter diesem Motto startete die Kampagne im Mai 2022 und warb für Urlaub in und um Deutschland. Gerade zu dieser Zeit, die sich durch unübersichtliche Reisebeschränkungen ins Ausland auszeichnete, standen hier Reisen mit Auto, Bahn und Bus im Fokus. Städte und Regionen präsentierten sich und zeigten wie schön „Urlaub vor der Haustür“ bei ihnen ist.

Der Endkunde wurde darauf aufmerksam gemacht, dass Deutschland und seine Nachbarländer für jeden Geschmack das passende Urlaubsziel bietet und vor allem, dass alle Ziele bequem im Reisebüro buchbar sind.

Für die passende Kundenansprache der Büros hielt die Kampagne sechs verschiedene Themenbereiche, wie z.B. Aktiv-Urlaub, Kulinarik und Kultur bereit, für die im „Frag dein Reisebüro“-Shop eine breite und zum Teil kostenfreie Produktpalette aus Druckprodukten und Onlinemedien angeboten wurde.

# KUNDENBINDUNG...

## ...DREHT SICH IM KREIS?

Marketing-Kreislauf – das klingt sehr theoretisch. Doch auf einen Blick zeigt dir der Marketing-Kreislauf ganz praktisch, welche Gelegenheiten sich bieten, deine Kunden anzusprechen und individuellen Service zu bieten. Über das Jahr verteilt, vor der Reise, nach dem Urlaub – kannst du deine Kunden erfolgreich davon überzeugen, bei dir in den besten Händen zu sein. Pflege die Beziehung zu deinem Kunden genauso wie eine gute Freundschaft. So gerätst du nicht in Vergessenheit!



# KUNDENBINDUNG...

## DEIN REISEBÜRO – INDIVIDUELL IN SZENE GESETZT

Je nachdem wie dein persönlicher Jahres-Marketing-Plan aussieht, findest du bei uns verschiedene Möglichkeiten, wie wir dich bei der Umsetzung unterstützen können. Du planst einen Messeauftritt und suchst nach geeigneten Werbeplattformen? Du möchtest deine Kunden anschreiben, weil die neuen Kataloge verfügbar sind oder einfach nur eine passende Weihnachtskarte versenden? Nachfolgend haben wir für dich eine Auswahl unserer Möglichkeiten für die unterschiedlichen Themenbereiche im Rahmen der „Frag dein Reisebüro“-Werbemöglichkeiten zusammengestellt.

### ► LOGOGESTALTUNG

Das Logo (Signet) ist ein visueller Bestandteil des Erscheinungsbildes (Corporate Design) eines Unternehmens. Solch ein Signet kann als Wortmarke, Bildmarke oder in Kombination Wort-Bild-Marke gestaltet sein und soll die Wiedererkennung deines Reisebüros festigen. In Absprache mit dir gestalten wir dein Logo (2 Gestaltungs-Vorschläge) und stellen dir dies in verschiedenen Formaten als Bunt- und Schwarz-Weiß-Variante zur Verfügung.



### ► GESCHÄFTSAUSSTATTUNG

Der erste Eindruck zählt. Umso wichtiger ist es, professionell aufzutreten, denn deine Geschäftsausstattung ist ein Botschafter deines Reisebüros. Eine einheitliche Optik sorgt dabei für eine hohe Wiedererkennung bei deinen Kunden.

#### Unsere Ideen für dich

- Visitenkarten: deine Kontaktdaten auf einen Blick
- Briefpapier und Briefumschläge
- Reisebüro-Stempel: das Aushängeschild deines Unternehmens
- Briefaufkleber: individualisiert mit deinen Kontaktdaten passend für alle Umschläge
- Kundenfragebogen: der Gesprächsleitfaden für deine Kundenberatung
- Kurzmitteilungen: der Begleiter im Büroalltag
- Ticketaschen: so bist du im Urlaub immer dabei
- A4-Unterlagenmappe: wenn die Ticketasche zu klein ist
- Sticker mit Motiven/Sprüchen, die Lust auf Urlaub machen

### ► PAKET GESCHÄFTSAUSSTATTUNG

In Absprache mit dir gestalten wir deine ganz individuelle Geschäftsausstattung (2 Gestaltungs-Vorschläge) und kümmern uns, wenn du magst, um den Druck und die Lieferung deiner Produkte. Bei Bestellung „Ohne Druck“ stellen wir dir nach Freigabe die druckfähigen Dateien zur Verfügung.

#### Beispiel Marketing-Paket M

- Briefbögen 1.000 Stück
- Briefumschläge 1.000 Stück, DIN lang mit oder ohne Fenster
- Visitenkarten 500 Stück pro Mitarbeiter (bis zu 4 Sorten im gleichen Layout)
- 1 Stempel, Farbe für Stempelkissen frei wählbar

Alle Details und weitere Pakete findest du im Webshop.

...erhältlich unter: [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)

# IN SZENE GESETZT

## ► AUSSENAUFTRITT UND SCHAUFENSTER

Zeig Flagge! Die einfach aber auffallend gestaltete Kampagnenwolke zieht Aufmerksamkeit und Blicke auf sich. Egal ob im Geschäft, vor deinem Reisebüro oder selbst auf deinem Auto – du hast so viele Möglichkeiten dein Geschäft zu präsentieren.

### Unsere Ideen für dich

- „Frag dein Reisebüro“-Schaufensterdeko: hochwertig, unverkennbar und flexibel einsetzbar
- Plakate mit diversen Motiven für Gehwegaufsteller: auffällig und aufmerksamkeitsstark
- Schaufensteraufkleber: wo „Frag dein Reisebüro“ draufsteht, ist 100 % Reisebüro drin
- Autowerbung: die mobile Visitenkarte
- bewegte Bilder im Schaufenster: digitale Schaufensterwerbung für dich (z.B. über [www.onlineweg.tv](http://www.onlineweg.tv))
- Beachflags: bereits von weitem ein Blickfang
- Angebotsflyer: Angebote individuell präsentiert



## ► KUNDENBINDUNG

Jeder Mensch möchte Anerkennung und Wertschätzung erfahren. Diese Grundbedürfnisse gilt es, auch bei der Kundenbindung zu beachten. Manchmal sind es nur Kleinigkeiten, die eine große Wirkung haben und im Gedächtnis hängen bleiben.

### Unsere Ideen für dich

- Kundenpostkarte zum Urlaubsbeginn mit nützlicher Checkliste
- Willkommen-zurück-Postkarte: verbunden mit der Bitte um Feedback
- Postkarte mit Geburtstagsgrüßen und persönlicher Ansprache
- Kofferanhänger und Tickettaschen mit deinem Reisebüroeindruck
- Kundenpräsentate und Aufmerksamkeiten
- per Postkarte: traditionell oder frech
- Postkarte für Bestandskunden: z.B. „Die neuen Kataloge sind da“
- kostenlose Onlinemedien für alle Gelegenheiten



# IN SZENE GESETZT

## ► KUNDENPRÄSENTE UND AUFMERKSAMKEITEN

Sorgfältig ausgewählte Kleinigkeiten zum richtigen Zeitpunkt festigen nachhaltig deine Kundenbeziehung und zaubern deinen Kunden ein Lächeln ins Gesicht. Positive Überraschungen sorgen für Gesprächsstoff bei deinen Kunden – das ist die beste Mund-zu-Mund-Propaganda.

### Unsere Ideen für dich

- Mund- und Nasenschutz „Heute schon VON MORGEN träumen“
- 3-Jahres-Kalender: dein Reisebüro ist immer dabei
- Wand- / Jahreskalender: das traditionelle Präsent zum Jahreswechsel
- Getränkedosen: hiermit zeigst du Geschmack
- Geschenkgutscheine für besondere Kunden
- Kofferanhänger und Tickettaschen: so bist du im Urlaub immer dabei
- Kugelschreiber: nützlich und immer griffbereit
- Banderolen für Schokolade: Die süße Botschaft zur Buchung



...erhältlich unter: [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)

# AKTIV BLEIBEN

## ► KUNDENABENDE, MESSEN & ONLINE-AKTIONEN

Die gute alte Regionalmesse und Kundenabende sind beim Endverbraucher immer noch unschlagbar. Damit kannst du einen wichtigen Heimvorteil ausspielen, denn persönlicher Kontakt zu deinen Kunden ist das beste Marketing überhaupt.

Für mobile Reiseberater sind Aktionen über Facebook, Instagram & Co. eine unverzichtbare Alternative, um im Gespräch zu bleiben und die Reiselust zu kitzeln. Nutze auch Kontakte zu Destinationen, um Partner für deine Aktionen zu finden.

Gern unterstützen wir dich, um sich die volle Aufmerksamkeit der Kunden zu sichern.

### Unsere Ideen für dich

- X-Banner oder Roll-Ups: die ideale Präsentation für dein Reisebüro
- Beachflags: bereits von weitem ein Blickfang
- Plakate für Gehwegaufsteller: auffällig und aufmerksamkeitsstark
- Vielzahl von gratis Onlinemedien für deine Aktionen in den Sozialen Medien
- Integration des „Frag dein Reisebüro“-Logos in deine Einladungen
- bewegte Bilder: YouTube-Videos zu verschiedenen Reisetemen präsentiert mittels Schaufenster-TV-Software und einem Monitor (z.B. [www.onlineweg.tv](http://www.onlineweg.tv))
- Luftballons: knallig bunt und auffällig



## ► SAISONALE AKTIONEN

Saisonstart, Ostern, Weihnachten oder Last-Minute-Saison – es gibt eine Vielzahl an Gelegenheiten, deine Kunden anzusprechen und sich in Erinnerung zu rufen. Wecke die Urlaubslust deiner Kunden und vermittel gleichzeitig, dass du der perfekte Ansprechpartner für das nächste Traumziel bist.

### Unsere Ideen für dich

- Postkarten mit verschiedenen Oster- und Weihnachtsmotiven
- Reisegutscheine als Geschenktipp für deine Kunden
- Postkarten zum Saisonbeginn und zur Ankurbelung der Last-Minute-Saison
- diverse Bilder und Banner für deinen Webauftritt, Instagram- bzw. Facebook-Account und WhatsApp-Status
- saisonale Motive für deinen E-Mailabbinder
- Anzeigengestaltung: klein aber oho



...erhältlich unter: [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)

# DEIN REISEBÜRO – DEINE KAMPAGNE

## WEITERE VERANSTALTUNGS-IDEEN FÜR DEIN REISEBÜRO:

- ▶ **REISEBÜRO-JUBILÄUM:**  
Aktionstag mit Sektempfang für deine Stammkunden.
- ▶ **FAMILIENTAG IM REISEBÜRO:**  
Malwettbewerb für Kinder
- ▶ **MESSESTAND / AKTIONSTAG:**  
Koffer wiegen und das Gewicht schätzen
- ▶ **WELLNESSTAG IM REISEBÜRO:**  
Kooperiere mit einem Kosmetikstudio/einer Physiotherapie. Berate zu Wellnessurlaub. Dazu gibt es Schminktippis oder eine Nackenmassage.
- ▶ **FOTOWETTBEWERB:**  
Ausstellung von Kunden-Urlaubsfotos – das schönste Foto gewinnt einen Preis, die Kunden bewerten. Diese Aktion kannst du alternativ auch online für deine Kunden durchführen – deine Webseite, Facebook oder Instagram eignen sich für einen Fotowettbewerb bestens.
- ▶ **STADTFEST:**  
Flyer verteilen und/oder einen Stand aufstellen.
- ▶ **KULINARISCHE THEMENTAGE:**  
mit typischen Häppchen des Ziellandes und passenden Angeboten
- ▶ **FRÜHSTÜCKSEMPFANG:**  
kombiniert mit einer gemeinnützigen Spendenaktion. Lade dazu die örtliche Presse ein.
- ▶ **AKTIONSTAGE MIT NACHBARGESCHÄFTEN:**  
Veranstalte gemeinsam, ein Straßen- /Sommerfest, eine Adventsvesper oder eine Cocktailnacht, wobei jedes Geschäft ein eigenes Getränk kreiert. Dabei lädt jedes Geschäft seine Kunden ein.
- ▶ **DANKESCHÖN-AKTION:**  
für deine Stammkunden zum Jahresausklang, z.B. Bowlingabend oder Weihnachtsbaumschlagen mit Glühwein

## KLEIN ABER FEIN – WENN'S KEINE GROSSE VERANSTALTUNG SEIN SOLL:

- ▶ **REISEGUTSCHEINE:**  
statt Geburtstags-/Weihnachtsgeschenke für Einkaufsmuffel.
- ▶ **RADIOWERBUNG ODER KINO-WERBUNG:**  
Prüfe ob die Presse oder Radiosender regionale Aktionen (z.B. „Ich kaufe regional“) unterstützt, die du als Werbeplattform nutzen kannst.
- ▶ **LESEZEICHEN:**  
für Buchhandlungen und Büchereien oder zum Saisonstart in Kataloge legen
- ▶ **AKTION KUNDEN WERBEN KUNDEN:**  
Honoriere eine Weiterempfehlung eines Kunden mit einem Reisegutschein
- ▶ **PRÄSENT FÜR BUCHUNGEN:**  
z.B. die „Frag dein Reisebüro“-Getränkedosen
- ▶ **NACHBARSCHAFTS-ANGEBOTE**  
für anliegende Geschäfte
- ▶ **AUSSENDEKORATION:**  
Sonnenschirm, Sand und Palme oder Strandkorb vor dem Reisebüro



**MARKETING-KALENDER**  
einfach hier herunterladen

...erhältlich unter:  
[www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)



## UNSERE BESTSELLER

### ► 3-JAHRESKALENDER

Klein, kompakt und ideal für die Urlaubsplanung. Das perfekte Kundenpräsent. Inkl. Ferientermine 2024 – 2026. Mit deinen Reisebürodaten ODER blanko zum selbst stempeln.

### ► KUGELSCHREIBER

Ja, ein Kugelschreiber ist das Werbemittel Nummer 1. Er ist funktional, passt in jeden Alltag und wird darüber hinaus regelmäßig benutzt. So hat dein Kunde immer vor Augen – „Frag dein Reisebüro“.

### ► KATALOGAUFKLEBER

Nutze die Möglichkeit, Veranstalterkataloge oder andere Drucksachen mit deiner eigenen „Marke“ zu labeln und deine Kontaktdaten aufmerksamkeitsstark auf der Titelseite zu platzieren.

### ► KUNDENFRAGEBOGEN

Stelle die richtigen Fragen für die richtigen Antworten. Unser Kundenfragebogen dient dir als Gesprächsleitfaden und signalisiert dem Kunden: Ich bin ganz für dich da und dein Urlaub ist bei mir in besten Händen.

### ► TICKETTASCHEN

Getreu dem Motto „Hier steckt Urlaub drin.“ übergibst du deinem Kunden alle Reiseunterlagen schön verpackt und trittst rundum professionell auf. Für deine persönliche Note werden deine Kontaktdaten eingedruckt.

### ► REISEGUTSCHEINE

Verschenke mit einem Reisegutschein ein bisschen Urlaub, um neue Kunden zu gewinnen und deine treuen Kunden an dein Reisebüro zu binden. Veranstalterunabhängig kann der Wert von dir festgelegt werden.



# AKTIONEN CLEVER PLANEN

## VORÜBERLEGUNG

- Mögliche Anlässe? (Anregungen im Marketingplan 2024)
- Welche Zielgruppe möchtest du erreichen? (z.B. BestAger, Familien, Kundengruppen nach präferierten Reisearten)
- Was erwartest du von deiner Aktion? Neukundenansprache, Kundenbindung, Imagewerbung etc.
- Wie und wann erreichst du deine Zielgruppe am besten?
- Soll die Aktion online, in deinem Reisebüro oder einer anderen Lokalität stattfinden?

## ca. 4 WOCHEN VORHER

- Plane frühzeitig – je nach Art und Umfang
- Veranstaltungen (im Umkreis) beachten – Überschneidungen vermeiden
- Termine zur weiteren Bearbeitung festlegen
- Aufgaben im Team verteilen
- Personalplanung für das Event vornehmen
- Aktionen für Groß & Klein planen, um Aufmerksamkeit aller Passanten zu gewinnen
- Welche Materialien benötigst du? Give Aways, Gewinne, Glücksrad, Deko für Büro & Schaufenster ...
- Möchtest du die Gäste bewirten? Woher beziehst du die Speisen und Getränke?
- Werbekostenzuschuss prüfen
- Gibt es ortsansässige Kooperationspartner? (Nachbargeschäfte o.ä.)
- GEMA Gebühren für Musik?
- Information an Nachbarn?
- Ablaufplan für das Programm erstellen
- Nachfassaktionen für Neukunden einplanen (DSGVO beachten!)

## ca. 3 WOCHEN VORHER

- gewünschte Zielgruppe einladen, dabei alle Plattformen nutzen (E-Mail, Einladung, persönliche Ansprache)
- Werbung auf Webseite, in sozialen Netzwerken und über Schaufenster-TV
- lokale Presse einladen, damit diese berichten kann
- Flyer drucken – in Nachbargeschäften auslegen + Kunden mitgeben

## ca. 2 WOCHEN VORHER

- letzte Details im Programm ergänzen
- alle Punkte der Planung prüfen, damit du nichts vergisst
- Beitrag in sozialen Netzwerken: „Nur noch 2 Wochen bis...“

## ca. 1 WOCHEN VORHER

- Anzeige in lokaler Zeitung
- Event über Schaufenster und Gehwegaufsteller bewerben
- Flyer in Nachbargeschäften auffüllen
- Beitrag in sozialen Netzwerken: „Nur noch 1 Woche bis...“

## 1 TAG VORHER

- Angebote auswählen, passend zum Thema des Events
- Angebotsaushänge für Schaufenster und Gehwegaufsteller erstellen
- Angebots-Flyer gestalten

## AM AKTIONSTAG

- im Team einheitliche Kleidung tragen, damit alle gut zu erkennen sind
- passende musikalische Untermalung
- Fotos/Videos für Nachbericht + Weiterleitung an beteiligte Partner machen
- Live-Post in sozialen Netzwerken
- Kundenadressen über Gewinnspiel o.ä. sammeln (Bitte beachte die DSGVO!)

## NACH DEM AKTIONSTAG

- Nachfassaktion: Kontaktiere Neukunden und hake zu erteilten Angeboten nach
- Berichte über das Event (Webseite, soziale Netzwerke, Kundenzeitung)
- Pressemitteilung mit Bericht und Fotos (sollte die Presse nicht vor Ort gewesen sein)
- Auswertung im Team: Was ist gut gelaufen? Was kann demnächst verändert werden?

# MEHR TIPPS FÜR DEIN MARKETING

- 1.** Plane deine Aktionen über das Jahr verteilt. Beachte Feiertage, regionale Events und touristische Ereignisse, wie Buchungsstart oder Last-Minute-Saison. Nutze den Marketing-Jahreskalender 2024.
- 2.** Größere Aktionen langfristig planen. Erstelle einen Plan je Aktion. So weißt du, was du benötigst und wann du was erledigen musst.
- 3.** Setze dir ein Marketingbudget für das Jahr. Frage Veranstalter, Fremdenverkehrsbüros oder deine Reisebürokooperation nach Unterstützung (Zuschuss, Werbemitteln, Infomaterial).
- 4.** Suche Partner vor Ort, wie Bäcker, Apotheken, Koffer-geschäfte o.ä., um zusammen zu arbeiten.
- 5.** Sei regional aktiv auf Messen, Stadtfesten oder Märkten. Ein Gewerbeverein ist dazu ein guter Ansprechpartner. Unterstütze ggf. regionale Vereine oder Sportgemeinschaften.
- 6.** Werte deine Aktionen aus. So weißt du, ob du die Aktion wiederholen und was du verändern solltest.
- 7.** Nutze dein Logo für jede Art der Kommunikation. So bleibst du im Kopf der Kunden.
- 8.** Überprüfe deinen Außenauftritt, eventuell durch einen Bekannten, der branchenfremd ist. So entdeckst du vielleicht etwas, was du optimieren kannst.
- 9.** Lasse deinen Onlineauftritt von branchenfremden Bekannten testen. Kannst du etwas optimieren? Achte darauf, dass deine Angebote stets aktuell sind.
- 10.** Zeige dich! Nutze jede Chance, auf dich aufmerksam zu machen: Autowerbung, Gehwegaufsteller oder Plakate und Flyer in benachbarten Shops.
- 11.** Bleibe aktiv! Verteile Flyer im Wohngebiet oder auf dem Wochenmarkt.
- 12.** Binde einen Bildschirm in deine Schaufensterdekoration ein. Bewegte Bilder, Angebote, Termine für Kundenabende oder Reise-Impressionen verleiten Laufpublikum stehen zu bleiben. Als Anbieter empfehlen wir z.B. [www.onlineweg.tv](http://www.onlineweg.tv)
- 13.** Verbreite deine News, wie Kundenabende, Gruppenreisen oder Sonderaktionen, über alle Kanäle. Dabei stehen dir zahlreiche Medien, wie dein Schaufenster, deine Webseite, Facebook, Instagram, WhatsApp & Co., Gehwegaufsteller etc. zur Verfügung.
- 14.** Bringe deine individuellen Stärken klar zum Ausdruck: Bist du spezialisiert? Wo kennst du dich besonders gut aus? Was unterscheidet dich von anderen?
- 15.** Veröffentliche deine eigenen Reiseberichte, Reisetipps und/oder Reiseangebote in sozialen Netzwerken, Blogs oder auf der eigenen Webseite und teile diese mit deinen Kunden, Bekannten und Freunden.

# ONLINE-MARKETING

Zum perfekten Marketingmix gehört auch eine überlegte Onlinestrategie dazu. Neben der klassischen Webseite – deiner Visitenkarte im Netz – gibt es zahlreiche weitere Komponenten, um die Online- und Offlinewelt geschickt miteinander zu vernetzen und deine Vorteile und Leistungen nach außen zu tragen.

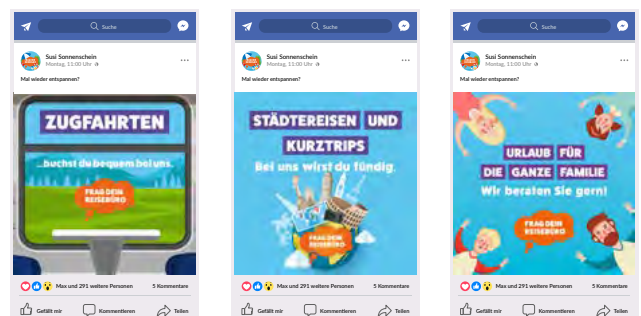
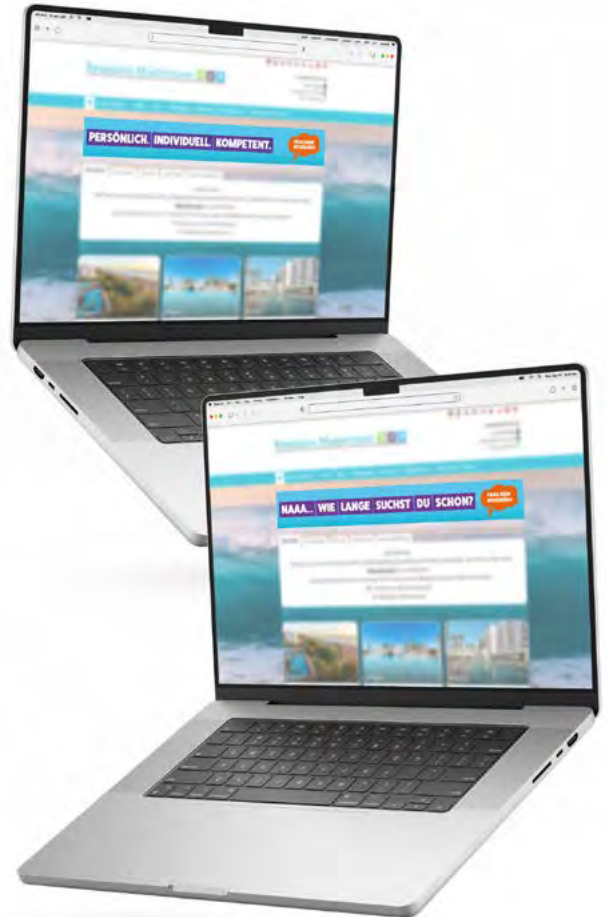
## Nutze diese Plattformen:

- deine Webseite, deine E-Mail-Signatur, WhatsApp, Google Business, Facebook, Instagram
- ... und andere soziale Netzwerke

Kundenbindung und Social Media – funktioniert das? Natürlich. So kannst du deine Stammkunden und potentiellen Neukunden dein Reisebüro auch außerhalb der Öffnungszeiten von der Schokoladenseite präsentieren. Jeder stöbert doch gerne mal online nach neuen Reiseideen. Sei also auch dort präsent. Zeige und erkläre, warum die schönsten Wochen im Jahr bei dir in den besten Händen sind.

## Unsere Ideen für dich:

- passendes Wolkenmotiv in deinem Onlineauftritt / E-Mail-Signatur einfügen (Wunschfarbe bestellbar)
- Motive für deine E-Mail-Signatur
- YouTube-Videos zu verschiedenen Reisetemen zur kostenfreien Verwendung in sozialen Netzwerken, im Schaufenster-TV oder deiner Website (Schaufenster-TV Software z.B. [www.onlineweg.tv](http://www.onlineweg.tv))
- Videos von exotischen Reisezielen sowie auch wunderschönen heimischen Zielen zum kostenfreien Download für deine eigenen Social Media-Kanäle
- diverse Webbanner für deinen Internetauftritt
- abwechslungsreiche Profil-, Titel- und Teaserbilder für deine Facebook-Seite
- mehr Reichweite für deinen Instagram-Account mit [#fragdeinreisebuero](https://www.instagram.com/fragdeinreisebuero)
- Bildmaterial für deine Posts via Facebook, Instagram oder WhatsApp-Status



**ALLE ONLINE-MEDIEN  
SIND GRATIS!**

...erhältlich unter: [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de)

# ZEIGE DICH

## NUTZE INSTAGRAM

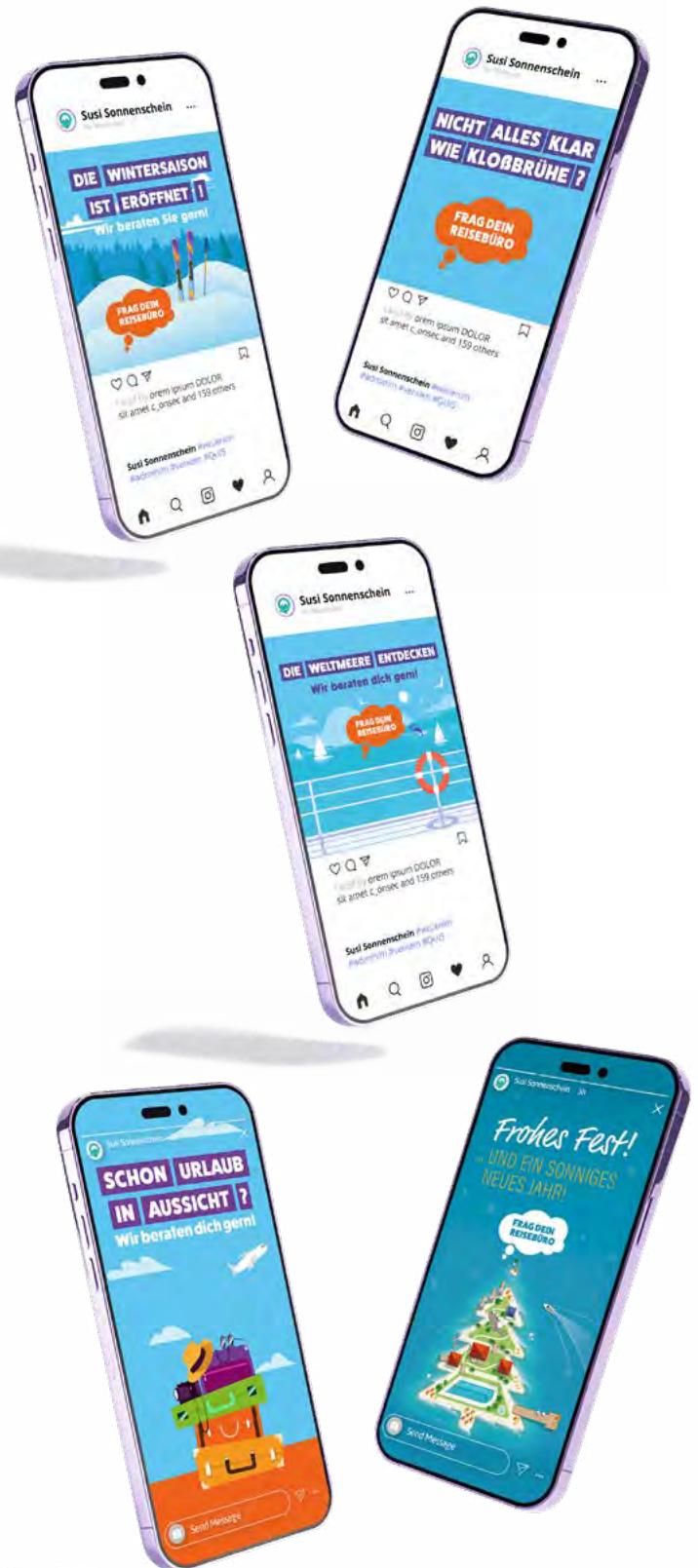
Präsentiere dich und dein Reisebüro auch online. Instagram bietet dir mit 21 Millionen deutschen Nutzern eine super Plattform. Zunehmend wird Instagram auch zur Reisevorbereitung und Inspiration genutzt – auf der Suche nach Geheimtipps und tollen Reisezielen. Sorge dafür, dass auch du dabei gefunden wirst. Nutze die Möglichkeit und präsentiere dein Reisebüro, stelle die Ziele vor, die du selbst bereist hast. So kannst du deinen Stammkunden und auch potentiellen Neukunden zeigen, in welchen Ecken der Welt du dich perfekt auskennst. Poste dazu Argumente, warum derjenige vor dem Bildschirm dein Reisebüro kontaktieren sollte. Natürlich bieten sich auch Weihnachtsgrüße an oder du informierst über aktuelle Neuigkeiten. Sei kreativ!

### Anregungen gesucht?

Unter [www.fragdeinreisebuero-shop.de](http://www.fragdeinreisebuero-shop.de) haben wir Bilder für Posts und Stories zum kostenfreien Download für die Nutzung auf deinem Account hinterlegt.

### Unsere Tipps:

- in regelmäßigen Abständen posten
- abwechslungsreiche Inhalte zeigen: Aktionen im Reisebüro, Dankeschöns von Kunden, Bilder/Videos von Inforeisen und Urlauben mit Tipps, Reiseberichte, Gewinnspiele, neue Kataloge etc.
- Storys nutzen
- #fragdeinreisebuero und andere passende Hashtags für eine größere Reichweite verwenden
- ein klein wenig vom deinem Expertenwissen preisgeben
- auf mögliche Probleme & Wünsche der Kunden eingehen
- viel Leidenschaft & Herzblut zeigen
- räume mit Vorurteilen auf
- auf Fragen eingehen & Kommentare und Nachrichten beantworten
- bleibe in Kontakt mit deinen Kunden – so wird es für Abonnenten interessant und lädt zum Folgen ein



# ZEIGE DICH

## FRAG DEIN REISEBÜRO UNSER PROFIL AUF INSTAGRAM

Weltweit nutzen 1 Milliarde Menschen Instagram. In Deutschland sind es 21 Millionen. Das bietet uns eine tolle Plattform.

In den Köpfen aller Reiselustigen wollen wir auch über diesen Kanal klarstellen: Wenn es um die schönsten Wochen im Jahr geht, dann „Frag dein Reisebüro“!

Unser Reiseblog unter **frag\_dein\_reisebuero** zeigt eindrucksvolle Fotos, der schönsten Fleckchen unserer Erde. Kurze, knackige Texte machen Lust auf Urlaub, wecken Fernweh, sagen „endlich wieder Urlaub machen“ und sagen „Frag dein Reisebüro“.

Mit schlagkräftigen Argumenten rühren wir die Werbetrommel für alle Reisebüros. Fakten wie „Gleiche Preise wie im Internet“ und „persönliche Beratung“ sind perfekt, um mit Vorurteilen aufzuräumen.

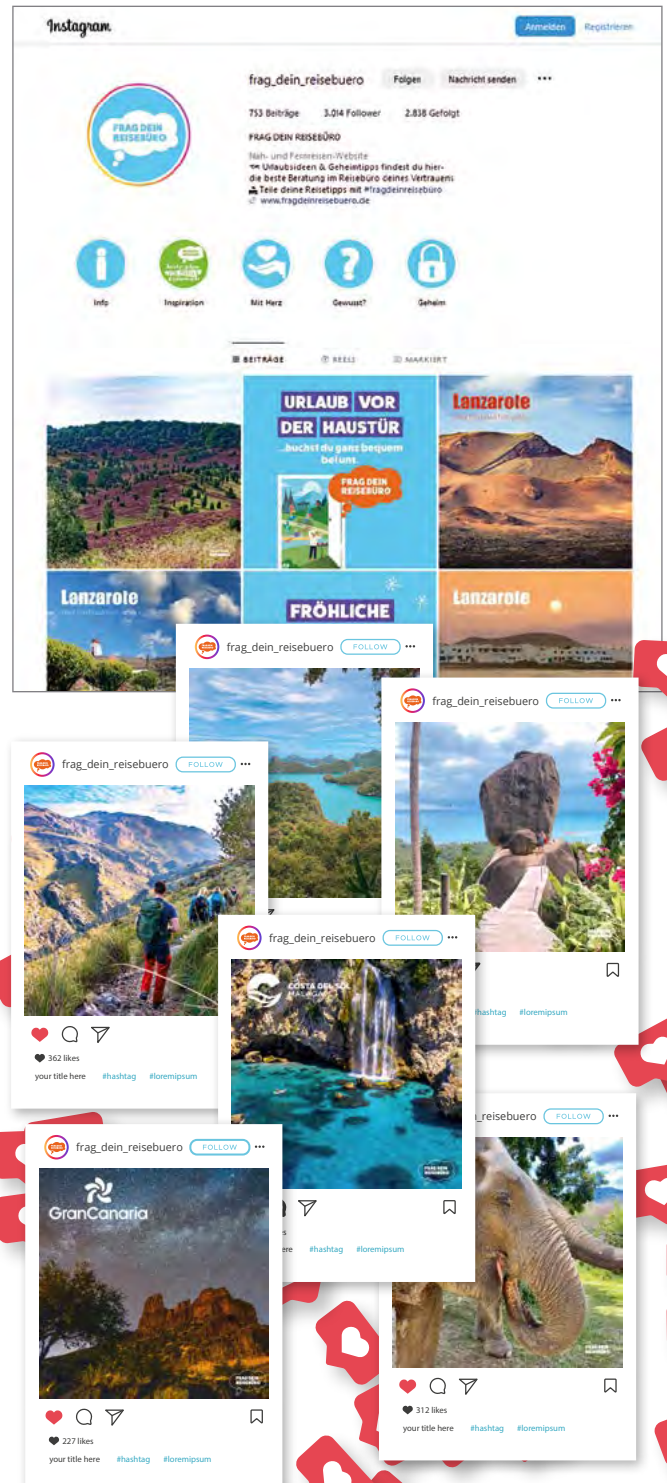
Folge uns unter **frag\_dein\_reisebuero!**

Verwende auch den Hashtag **#fragdeinreisebüro** für deine Beiträge.

Verlinke deine Posts mit unserem Profil **@frag\_dein\_reisebüro**.

Gemeinsam generieren wir eine größere Reichweite. So können wir auch denjenigen, die online unterwegs sind, die Vorteile einer Urlaubsbuchung im Reisebüro aufzeigen.

Wir freuen uns auf unser gemeinsames Instagram-Projekt und gerne auch zahlreiches Feedback.



#fragdeinreisebüro

[www.instagram.com/frag\\_dein\\_reisebuero](https://www.instagram.com/frag_dein_reisebuero)

# NEUE WEGE DER KUNDENANSPRACHE

## Der MagazinKatalog (Magalog)

...ist eine Mischung aus einem Magazin, einem Reiseführer und einem Reisekatalog. Hochwertig umgesetzt und abwechslungsreich gestaltet, werden alle Themenbereiche rund um den Urlaub im Zielgebiet integriert – von Land und Leuten über Wissenswertes hin zu kulinarischen Genüssen. Unterhaltsame und kurzweilige Informationen über die Urlaubsregion gespickt mit attraktiven Reiseangeboten machen Lust auf Urlaub und animieren zum Träumen. Die Reiselust stillt der Kunde natürlich bei dir im Reisebüro.

## Was macht den Magalog so einzigartig

Wir stellen die Reisebüros in den Mittelpunkt und ermöglichen dir deine persönliche Ausgabe des Magalogs. Auf der Titelseite erscheint prominent dein Reisebüro-Logo samt Kontaktdaten, auf der Umschlaginnenseite wird das Reisebüroteam abgebildet und du erhältst die Möglichkeit, deine Kunden mit einem Grußwort anzusprechen. Wir übernehmen für dich die gesamte inhaltliche und optische Gestaltung und Konzeptionierung, den Einkauf der Bildrechte, die Individualisierung sowie den Druck deines Magalogs.



Magalog Kompakt „Andalusien“

Magalog „Sevilla“

Magalog „Türkische Riviera“

**Tipp:** Wenn dir das Thema des nächsten Magalogs gefällt und es zu deinen Kunden passt, dann plane doch passend dazu einen Kundenabend, Aktionstag oder ein Mailing. Weitere Ausgaben und Themen werden folgen. Welche das sein werden, erfährst du auf [www.fragdeinreisebuero.de](http://www.fragdeinreisebuero.de)

## CHECKBOX



1. veranstalterunabhängig
2. themenspezifischer MagazinKatalog
3. Individualisierung mit Reisebürodaten und Logo
4. ideal zur Kundenansprache und -bindung
5. erscheint mehrfach jährlich
7. limitierte Auflage
8. dein Reisebüro steht im Mittelpunkt



**FRAG DEIN  
REISEBÜRO**

**WARUM | DENN ?**

**WEIL HIER DIE PROFIS SITZEN!**

## **KONTAKT**

**TSS TOURISTIK SERVICE SYSTEM GMBH  
PARTNERBETREUUNG**

Bremer Straße 65  
01067 Dresden

Telefon: +49 (0) 351 / 879 00-0

Fax: +49 (0) 351 / 879 00-22

E-Mail: [post@fragdeinreisebuero.de](mailto:post@fragdeinreisebuero.de)