

Kontakt:
Carsten Seelmeyer
RSO-Service-Insel GmbH
Tel. 030-979 22 800

Verwaltung Haiger
Tel. 02773-8729427

Franz-Jacob-Str. 2 a-c
10369 Berlin
seelmeyer@rso-reisen.com
www.rso-reisen.com



- Pressemitteilung -

RSO – Tagung in Hamburg erfolgreich!

Umsetzung unter strengen Hygienevorgaben auf dem Punkt!

Wo wir sind, ist Urlaub!

Dieses Motto lässt sich die RSO-Service-Insel GmbH auch in harten Pandemie-Zeiten nicht zerstören, so der Geschäftsführende Gesellschafter Carsten Seelmeyer.

Die inhabergeführte Reisebürogruppe durfte unter Berücksichtigung aller Pandemievorgaben rund 30 Mitarbeiter und Betreiber, der jeweiligen bundesweit vertretenen RSO Standorte begrüßen.

In perfekter Abstimmung mit dem Hamburger Gesundheitsamt und Lindner Themen Hotel Hamburg Hagenbeck, konnte natürlich nur ein Verkäufer pro Standort vertreten sein, was allerdings der erfolgreichen Umsetzung nach Pandemie-Vorgaben keinen Abbruch tat.

In diesen aufreibenden Zeiten wollen wir zum Jahresabschluss eine gewisse Nähe mit so viel Abstand wie nötig bieten.

Ein wichtiger Schulterschluss um Stärke, Kraft und Energie für 2021 zu tanken...

Auf dieser gesunden Basis habe man sich auf das Verkaufen der Zukunft vorbereitet, so Seelmeyer.

Ganz konkret sehe man neben dem traditionellen Verkauf am Counter eine in naher Zukunft mindestens ebenso starke Verkaufstätigkeit im interaktiven Bereich. Als nahezu gleichwertige Verkaufsplattform wolle man bis zum Ende diesen Jahres paxlounge mit der Smartberatung als Meilenstein der interaktiven Beratung und des Verkaufs platzieren. Neben dem Verkauf am Counter, gehöre ebenso selbstverständlich die Kundenbindung und Kundenkommunikation über alle Social-Media Netzwerke von Whatsapp Business, facebook/Instagram bis zur Online-Terminvereinbarung über die RSO-Website zum stetigen „Kundenkümmern“ dazu. Ganz nach Bedarf des Kunden per

Liveberatung online, per Telefon oder Vis a Vis am Counter- **ganz einfach Reisebüro der Zukunft- RSO 5.0**

Die RSO sei allerdings keine Online Reisebüro, daher gäbe es auch kein Buchungsportal auf der Website. Ganz konkret fördere man aber den Verkauf unter Zuhilfenahme aller modernen Social-Media-Kanäle.

Die Weiterentwicklung der Liveberatung bei Paxconnect zur Smartberatung mache das Verkaufen über den Bildschirm zum Erlebnis, da sich Kunde und Verkäufer gegenseitig sehen können und so ein virtueller Besuch im Wohnzimmer des Kunden möglich sein, **ganz sprichwörtlich, „beraten bei Kaffee und Kuchen“, so Seelmeyer.**

Mit einer Liveschleife zu RTK Chef Thomas Bösl startete man in eine spannende Tagung welche eine Menge Highlights bereit hielt.

Auch das „erdgebundene Programm“ kam nicht zu kurz, vorgestellt von AMEROPA Key-Accounter Olaf George während einer Videokonferenz, zeigte AMEROPA seine Stärke als Veranstalter-Pate der Tagung. **Ganz sicher abgerundet durch den RSO-Reiseschutz-Partner Hanse Merkur!**

Am Nachmittag ging es dann während einer konzentrierte Workshop Runde darum den Nutzen der Social-Media-Kanäle zu erkennen sowie den konkreten Umgang damit zu erlernen.

Den Abschluss des Workshop bildete eine Liveberatung mit dem Überraschungsgast, sonnenklar.TV Starmoderator Michael-Goofy-Förster welcher den Kunden bei 4 ausgewählten Verkäufern mimte, um im Anschluss die Wirkung der Kamera in Verbindung mit der verbalen Verkaufstechnik inkl.

hilfreicher Tipps zu bewerten. (Dafür gab es am Abend das von der RSO erfunden „Goofy Förster Siegel“ siehe Video)

Ein neues Beratungs- und Verkaufsgefühl, der Kunde muss das Büro nicht betreten- man sieht sich dennoch über den Bildschirm der Smartberatung!

Damit gewinnen wir nicht unsere Kunden während und nach der Pandemie „MIT SICHERHEIT und Abstand“ zurück- Hinzu kommen neue, bisher nicht Reisebüro-affine Kunden!

Kommunikation /Strategiegespräche und Zukunftsplanung, Que Vadis was kommt nach der Pandemie:

- *Vertrieb hat Lösungen für die Zeiten nach der Pandemie*
- *Reisemarkt wird sich massiv verändern*
- *RB- müssen sich zukunftsorientiert anpassen und Ihren „Marktplatz“ verteidigen*
- *Neue Beratungselemente sind zwingend erforderlich*
- *Das digitalisierte Reisebüro wird alle Kommunikationskanäle abdecken müssen ohne die Beratung und den Verkauf am Counter zu vernachlässigen*
- *Neukundengewinnung wird dabei ein wichtiger Mosaikstein sein*
- *Veranstalter müssen wissen, der Schulterchluss* des Reisevertrieb ist groß!*
- *Dabei passt zwischen RSO und RTK* passt kein Blatt Papier*
- *Auch das ist Teil der Medizin im Kampf* um Faire Honorierung nicht erst nach der Abreise!*
- *Quality Plus/Servicepaket, Beratungsgebühr, Zusatzgeschäft muss zum selbstverständlichen Teil des Verkaufs werden*

RSO✈

Gute Preise, gute Reise



RSO Partner
Reisebüro

...über 30x in Deutschland!