



10 GUTE GRÜNDE EUREN KUNDEN EINE KREUZZAHRT ZU EMPFEHLEN

1. DAS HOTEL IST IMMER MIT DABEI

Eine Kreuzfahrt bietet die Möglichkeit, viele Reiseziele, oft mehrere verschiedene Länder während einer Reise zu erleben. Ganz bequem ohne ständig die Koffer packen zu müssen. Das Schiff bringt Dich von Highlight zu Highlight während man schläft! Jeden Morgen erwartet einen ein neues, wunderbares Panorama vor dem Fenster oder einem privaten Balkon der Kabine und wieder hat man die Möglichkeit Neues zu entdecken. Seetage geben die Möglichkeit der Entspannung, um das Erlebte wirken zu lassen und gleichzeitig die vielen Vorteile eines modernen Kreuzfahrtschiffs zu genießen.

2. HOCHATTRAKTIVE URLAUBSFORM, DIE JEDEM VERGLEICH STANDHÄLT

Die Kreuzfahrt ist eine hochattraktive Urlaubsform und schlägt den Ressorturlaub in vielen Punkten. Insbesondere die Vielfalt der Angebote auf den Schiffen ist von einem Hotel nur schwer zu toppen: Kulinarik, Erlebniswelten, Kinderbetreuung, Sport, Entertainment, Ausflüge, etc. Die Vielfalt und Anzahl an Bars und Restaurants auf Kreuzfahrtschiffen übersteigt die Möglichkeiten eines Ferienressorts.

3. VIELE VERSCHIEDENE URLAUBSFORMEN INNERHALB EINER REISE

Mit einer Kreuzfahrt werden mehrere Urlaubsformen gleichzeitig abgedeckt. Städtereisen, Naturerlebnisse, Rundreisen, Badeurlaub, Kulturreisen, Familienurlaube, etc. Von der Schnupperkreuzfahrt mit 3-4 Tagen zum Kennenlernen, über das Package mit der Kreuzfahrt als Baustein einer individuellen Kombi-Reise mit Vor- und/oder Nachprogramm bis hin zur mehrmonatigen Weltreise.

All das kann man – ganz nach Wunsch und Vorlieben – mit einem Kreuzfahrtschiff erleben. Somit ist jeder Kunde ein potentieller (neuer) Kreuzfahrer - ganz gleich was man im Urlaub erleben und genießen möchte.

4. ES GIBT FÜR JEDEN KUNDEN DAS RICHTIGE SCHIFF

Produktkenntnisse sind das A und O für den Verkauf einer Kreuzfahrt und somit eine großartige Möglichkeit für das Reisebüro mit kompetenter Beratung und Fachwissen zu punkten und (neue) Stammkunden zu gewinnen.

Oftmals gibt es Vorurteile und Unsicherheiten von Kunden, die noch nie auf einem Kreuzfahrtschiff waren, doch durch kompetente Beratung im Reisebüro findet sich für jeden Kunden das passende Schiff und oftmals ein neuer Stammkunde für das Reisebüro.

→ erweitere Deine Produktkenntnisse über die Webinare des ÖRV-Kreuzfahrt Ausschusses und idealerweise zusätzlich durch Deine persönliche Erfahrung auf den Schiffen! (FAM-Trips und PEP-Angebote stehen Dir zur Verfügung!)

5. **ENTSCHLEUNIGTE REISEFORM**

Eine neue Wahrnehmung des Reisens durch die „Langsamkeit“ des Schiffes verglichen zum stressigen, schnelllebigen Alltag. Dennoch ist man in kurzer Zeit an vielen verschiedenen Orten.

6. **ÜBERDURCHSCHNITTLICH GUTE VERDIENSTMÖGLICHKEITEN**

Die Reedereien gewähren vergleichsweise äußerst gute Basisprovisionen und extra Verdienstmöglichkeiten durch Zusatzverkäufe im Zuge der Beratung an (Getränkepakete, Ausflüge, Spa-Anwendungen, etc)

Es lohnt sich daher, für das Reisebüro, einen Kunden zum Kreuzfahrt-Stammkunden zu machen.

7. **ALLEINREISENDE, GRUPPEN UND INCENTIVES**

Kreuzfahrten sind eine sehr gesellige Reiseform. Durch das entschleunigte Reisen kommt man leichter ins Gespräch und findet – so man möchte – rasch Anschluss.

→ für Alleinreisende ein wichtiger Punkt.

Gleichzeitig ist die Kreuzfahrt für Gruppen- und Incentives ideal. Die Reedereien bieten oftmals individuell erarbeitete Pakete für Gruppen in jeder Größe an.

→ wieder eine tolle Möglichkeit für das Reisebüro mit individueller Beratung und ganz persönlichem Service beim Kunden zu punkten.

8. **KREUZFAHRTSCHIFFE SIND DEUTLICH BESSER ALS IHR RUF**

Alle Reedereien haben Nachhaltigkeitskonzepte umgesetzt beim Antrieb, mit Landstrom in den Häfen, durch Abfallmanagement, durch Hafenslot-Regulierungen/Limitierungen zur Lenkung der Besucherströme und Vermeidung von Overtourism und mit fairen Arbeitsbedingungen für die Crew.

Es gibt keine andere Touristikbranche mit derartigen hohen Commitments und Investitionen. Das erklärte Ziel ist die emissionsfreie Kreuzfahrt.

9. **AUSFLUGSBUBBLE UND FLEXIBILITÄT**

Die Einschränkungen auf Kreuzfahrtschiffen wie „Ausflugsbubble“ oder Testverfahren gehören demnächst der Vergangenheit an. Dennoch bieten Kreuzfahrten den höchstmöglichen Infektionsschutz und ausgefeilte, bewährte Sicherheitskonzepte.

Weiters haben Schiffe – im Gegensatz zu Hotels - die Flexibilität auf lokale Ereignisse (z.B. aktuelle Wetterbedingungen am Zielort) einzugehen und falls nötig umzurouten, ohne die Reise gänzlich absagen und rückabwickeln zu müssen.

10. **ZU GUTER LETZT: STAMMKUNDEN BINDEN LOHNT SICH**

Kreuzfahrtkunden sind fast immer Stammkunden und schätzen die Beratung im Reisebüro. Kreuzfahrten werden daher zum überwiegenden Teil im Reisebüro gebucht.

→ am Ende entscheidet der Kunde, aber eine Kreuzfahrt erst gar nicht anzubieten wäre eine vergebene Chance für beide Seiten.