



Sachsen-Angebote Kooperationsangebot 2019 /20

Sehr geehrte Leistungsträger,

die Zusammenarbeit mit unseren Reisebüro- und Veranstalterpartnern gestaltet sich weiterhin sehr positiv.

Dabei konzentrieren wir uns im Buchungsportal sachsen-angebote auf die seit Jahren andauernde Kooperation mit DER Touristik / ITS im Bereich Familienurlaub sowie auf die Kooperationen mit LMX Touristik und Schmetterling International.

Insbesondere die Zusammenarbeit mit LMX Touristik, über deren technische Plattform unsere Unterkünfte vertrieben und gebucht werden, hat zu einem spürbaren Anstieg der Buchungen und der Umsätze geführt.

Die buchbaren Angebote unserer Vertragspartner haben wir im LMX Sachsen Katalog, der in deutscher und niederländischer Auflage (20.000 Exemplare) erschienen ist, dargestellt. Diese Exemplare werden im Direktvertrieb und über unsere Partner an ca. 10.000 Reisebüros in Deutschland, Niederlande, der Schweiz und Österreich versendet. Darüber hinaus wird der Katalog zu den Endkundenmessen präsentiert.

Im aktuellen Katalog sind 21 Hotels/Beherbergungsbetriebe aus Sachsen mit Angebotspauschalen und mit reinen Übernachtungsangeboten vertreten.

Gebucht werden von den Kunden in den Reisebüros fast ausschließlich Übernachtungsangebote oder Kurzreisen, was für das Reiseziel Sachsen ja sehr typisch ist. Der durchschnittliche Umsatz pro Buchung liegt bei 300,00€. Im letzten Jahr erzielten die im Katalog vertretenen Häuser im Durchschnitt 60 Übernachtungen, wobei die Spitze bei 250 Übernachtungen lag.

Weiterhin nutzen die Expedienten in den Reisebüros unsere Kompetenz auch gern, wenn es um spezielle Wünsche der Gäste oder um Gruppenreisen geht.

Sie sehen, eine Marketing- und Vertriebskooperation mit SACHSEN ANGEBOTE lohnt sich!

Wir freuen uns daher wenn auch Sie die Gelegenheit ergreifen, Ihr Haus über den LMX Sachsen Katalog im Reisebürovertrieb zu positionieren. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf dem beigefügten Informationsblatt.

Bitte schicken Sie das beiliegende Rückantwortfax **bis zum 18.04.2019** an die TMGS zurück.

Mit freundlichen Grüßen

Udo Delinger
Leiter Marketing Deutschland

Katrin Berg
Reservierungsleiterin
Buchungsservice Sachsen

**Fakten zur Marketing- und Vertriebskooperation
Vermarktung über Reisebüros und Reiseveranstalter
Beteiligung am CRS SACHSEN ANGEBOTE**

Gültigkeit	01. November 2019 – 31. Oktober 2020	
CRS Systeme	Sabre Red+Shop Holidays, Amadeus, Traffcs TBM, Bum@, JackPlus, Neo, Pyton, Schmetterling Vanessa, Urania, Neo, Deskline, BistroPortal 1 und 2, Traffcs Cosmo, LMplus, Vanessa, Navigator, Pyton Wave	
Preise	Einkauf von Nettopreisen: mind. 23% inkl. MwSt. unter Ihrem Listenpreis	
Kontingente	Bereitstellung eines Mindestkontingents von 1 Zimmer (DZ=EZ).	
Verfallsfristen	bis max. 10 Tage	
Verträge	Die TMGS ist Vertragspartner der Leistungsträger.	
Inkasso	Der Endkunde zahlt im Reisebüro/ beim Veranstalter. Die TMGS verrechnet mit den Hotels.	
Voucher	Der Kunde reist mit einem Voucher der jeweiligen Veranstalter an.	
Kosten	Marketinggebühr:	0,00 EUR
	Vermittlungsgebühr:	23% brutto

LMX Sachsen Katalog

Herausgabe	August 2019	
Themen	Aktivurlaub (Wandern, Radfahren), Vitalurlaub/ Wellness, Winterurlaub, Kunst und Kultur/ Städte, Familienurlaub, Urlaub in Sachsens Dörfern (nur Betriebe aus zertifizierten Dörfern), Industriekultur, Unterkünfte	
Darstellung	1 Seite Pauschalangebot, ½ Seite Hoteleintrag	
Auflage	20.000	
Vertrieb	18.000 Reisebüros in Deutschland, Österreich, Schweiz und Niederlande Vertrieb auf Roadshows, Messen, Workshops der TMGS und deren Partner 2.000 an Endkunden der TMGS über Messen und Prospektbestellung	
Kosten:	Eintragsgebühr Katalog:	300,00 EUR (netto)

Alle nachfolgenden Marketingmaßnahmen sind mit der erhöhten Provision verrechnet:

- Sachsen-Angebote sichert einen professionellen Vertriebsweg über Reisebüros, Paketer, Reiseveranstalter und Busunternehmen
- monatlicher Newsletter an über 1.500 Partnerreisebüros und Veranstalter in DL, Schweiz und Österreich
- Beteiligung an den verschiedenen Fachmessen, Produktschulungen, Face to Face Aktionen der Partner und Reisebüro- Workshops
- regelmäßige Online Schulung von Reisebüromitarbeitern. In solchen Schulungen werden pro Jahr ca. 4.000 Expedienten auf neue Produkte vorbereitet.
- Marketing- und Verkaufsaktionen in der Schweiz, Österreich, Niederlande und Polen
- TSS: gemeinsames Marketing und Vertrieb des Kataloges sowie Beteiligung an der Jahrestagung (2.500 Reisebüros)
- Onlineweg.de: gemeinsames Online Marketing und Darstellung der Angebote auf 1.800 Reisebüro Internetseiten
- Schmetterling International: gemeinsames Marketing und Vertrieb des Kataloges sowie gemeinsame Online Schulung der 3.500 Reisebüros
- LMX Touristik: gemeinsames Marketing und Road Shows
- Teilnahme an der „Young Travel Agent Challenge“ für 38.000 Expedienten bis 25 Jahre

Unsere Vertriebs- und Marketingpartner:



Der Reiseveranstalter LMX Touristik wurde im Jahr 2001 gegründet. Anfangs bestand das Angebot aus tagesaktuellen dynamischen Pauschalreisen und Bausteinen. Heute besteht das Angebot aus einer Mischung aus dynamischen und klassisch produzierten Pauschalreisen. Dank eigenem Flug- und Hoteleinkauf, direkten Beteiligungen an Zielgebietsagenturen und halbjährlich erscheinenden gedruckten Katalogen bietet

LMX dem Kunden und den Reisebüros einen innovativen Mix aus dynamischer und klassischer Reiseproduktion unter einem Dach.

Die Philosophie des Unternehmens ist es den Urlaub der Kunden „...urlaublich gut“ zu gestalten. LMX vertreibt seine Produkte über Reisebüros und Internet-Portale. Der Veranstalter ist buchbar in den CRS Amadeus Tour Market, mySabre-Merlin und Traffics sowie über die IBE's von TravelTainment und Traffics. Angebote von LMX findet man am Counter in BistroPortal, TrafficsCosmo und über die CK-Aktion in den CRS-Systemen. LMX baut seine Vertriebswege 2015 in den Niederlanden aus.



Schmetterling International ist die größte unabhängige Reisebürokooperation mit über 3500 direkt angeschlossenen Reisebüros sowie weiteren 3.500 indirekt angeschlossenen Reisebüros in Europa. Über diese Reisebüros („stationärer Vertriebsweg“) sowie über eigene und integrierte Online-Plattformen („nicht stationärer

Vertriebsweg“) stellt Schmetterling seinen Partnern ein breitgefächertes Angebot an Vertriebswegen zur Verfügung, über das touristischen Leistungen und Produkte, z.B. Ferienunterkünfte, dem Endkunden angeboten werden. Alle Vertriebswege haben die Möglichkeit, über Plattformen von Schmetterling (z.B. Schmetterling Bombyx) auf diese touristischen Leistungen zuzugreifen.



Das, was Manuel Molina im Jahr 1993 mit einem Vertriebsbündnis von 12 Reisebüros begann, hat sich zu einer der international führenden Vertriebs- und Marketingorganisationen im Reisebürovertrieb entwickelt. Unser Credo ist unverändert: wir unterstützen unsere Reisebüros bei ihrer Existenzsicherung in einem hart

umkämpften Markt durch starke Partnerschaften. Individualität und Selbständigkeit bleiben konsequent erhalten. Jeder entscheidet frei.

Heute hat sich die TSS GROUP mit einem Netzwerk von über 2.900 Reisebüros, über 300 Leistungspartnern, 1.280 Onlineauftritten sowie 6 Tochtergesellschaften als eine der europaweit stärksten Vertriebsorganisationen fest am Markt etabliert.



Die onlineweg.de Touristik GmbH ist die gemeinsame Internet-Marke für Reisebüros, die eine professionelle Internetlösung suchen. Der Mehrwert für den Urlauber entsteht aus der Kombination der hoch entwickelten

Online-Plattform mit der flächendeckenden Beraterkompetenz der Partner-Reisebüros. Mittlerweile sind über 1.280 Reisebüros aktiv an die onlineweg.de-Systeme angeschlossen.



HolidayTaxis.com begann im Jahre 2003 mit dem Ziel, einfache und kostengünstige Transferlösungen für Kunden und touristische Partner weltweit zu bieten. Seit damals haben wir das Reisen für mehrere Millionen Reisende erleichtert und decken inzwischen über 130 Länder mit mehr als 12.000

Zielgebieten weltweit ab.