

PREISE.
NEU.
DENKEN.

NEUE WEGE
GEHEN

fvw

Neues Kommunikationskonzept: RSO setzt auf ...



Suchbegriff

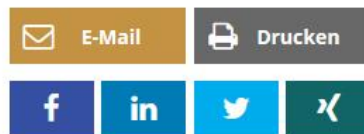


Home > Reisevertrieb > News > Neues Kommunikationskonzept: RSO setzt auf "Beraten bei Kaffee und Kuchen"

Neues Kommunikationskonzept

RSO setzt auf "Beraten bei Kaffee und Kuchen"

von Christiane von Pilar
Donnerstag, 03. Dezember 2020



Meistgelesen

Häfen sagen Nein (12)
TUI Cruises muss Karibik-Reise absagen

Europäische Länder (2)
Alle Reisewarnungen und Einreisen auf einen Blick

Frische Finanzhilfe (40)
TUI AG wird wiederum mit 1,8 Mrd. Euro



Carsten Seelmeyer mit Sonnenklar-Moderator Goofy Förster.

Die Reisebüro-Kette RSO stellt sich mit einem neuen Kommunikationskonzept auf Corona ein. Neben der persönlichen Beratung sollen die Kunden künftig auch digital angesprochen werden. Dazu nutzt die Kette die Smartberatung von Paxlounge.

Neben dem traditionellen Verkauf am Counter will die RSO Service-Insel in Zukunft auch stärker virtuell mit Kunden in Kontakt treten. Bis zum Jahresende soll dazu das Tool Smartberatung von Paxlounge in allen Büros eingeführt werden, hat die Reisebüro-Kette auf ihrer Jahrestagung in Hamburg beschlossen. "Wir müssen uns auf das Verkaufen der Zukunft vorbereiten", sagte RSO-Geschäftsführer Carsten Seelmeyer. "Mit der Live-Beratung am Bildschirm kommen wir zum Kunden ins Wohnzimmer und können buchstäblich bei Kaffee und Kuchen verkaufen."

Um den RSO-Mitgliedern das neue Verkaufsgefühl schmackhaft zu machen, führte Sonnenklar.tv-Moderator Goofy Förster auf der Tagung eine Live-Beratung bei vier ausgewählten Test-Reisebüros durch und bewertete im Anschluss die Wirkung vor der Kamera sowie die verbale Verkaufstechnik. "Es ist wichtig, dass sich der Verkäufer auch im Verhalten an die neue Situation anpasst", sagte Carsten Seelmeyer.