

solamento Pressemitteilung 12_09

**An alle
touristischen Redaktionen
Schwerpunkt: Vertrieb und Business Development**

Shoppen und Facelift für Reiseberater

Essen: Das Essener Unternehmen solamento hat das Intranet neu in Szene gesetzt. Dabei wurden neue Features Freigeschalten. Unter anderem hat jetzt jeder Reiseberater Zugriff auf die kostenlose Newslettersoftware, Angebotsflyer werden just in time zur Verfügung gestellt, ein vollständiger Online Shop ist verfügbar, weitere Buchungsmöglichkeiten aus dem Intranet geschaffen und die Administrations-Oberflächen der individuellen Webseiten wurden simplifiziert.

Seit Anfang der Woche hat solamento das neue Intranet für die solamento Berater online gestellt. Zur besonderen Unterstützung hat das Unternehmen die eigene Angebots- und Newslettersoftware für alle Partner freigeschalten und zur Verfügung gestellt. Bisher war das einem begrenzten Nutzerbereich vorbehalten. Die einfache Handhabung ermöglicht es jedem Partner, ab sofort eigene Angebote und Informationen in Form eines digitalen Newsletters zu erstellen und an seine Kunden zu verschicken.

Just-in-time setzt solamento die zugesandten pdf-Angebote der Sortimentspartner ins Intranet. Automatisiert werden die DIN A4 Angebote der Reiseveranstalter damit im solamento Intranet automatisiert hinterlegt und als download zur Verfügung gestellt. Zusätzlich werden alle Angebote mit einem „automatischen Verfallsdatum“ versehen und nach Ablauf gelöscht.

Das shoppen wird für die solamento Berater noch komfortabler. Wie bei anderen Online Shops ist ab sofort auch bei solamento eine Warenkorb-Funktion eingerichtet worden. Neben den klassischen Werbeartikeln wie Schlüsselbänder, Kugelschreiber, Kofferbänder sind hier auch Türschilder und individuelle Visitenkarten verfügbar. Der Warenkorb addiert alle Einkäufe automatisch und es kann alles in einem Schritt bestellt und bezahlt werden.

Neben den personalisierten Webseiten, wird es zukünftig eine direkte Buchungsmöglichkeit aus dem Intranet geben. Damit wird ein weiterer Buchungsweg eröffnet. Zahlreiche Verlinkungen wie Pauschalreisen, Mix-Reisen, Mietwagen usw. werden mit den individuellen Agenturdaten der Partner hinterlegt, so dass die solamento Partner noch schneller buchen können. Dieser Service ist besonders für die Mitarbeiter geeignet, die wenig bis keine CRS Kenntnisse vorweisen können. Für die technisch-affinen Mitarbeiter steht in Kürze die Administration der eigenen Webseite zur Verfügung. Auch hier sind keine EDV und Programmierkenntnisse erforderlich. Denn Statistiken, Suchbegriffe und Gästebucheinträge lassen sich kinderleicht bearbeiten und sofort wieder online stellen.

solamento ist einer der führenden Anbieter im mobilen Reisevertrieb und beschäftigt in der Essener Zentrale zehn Angestellte und verfügt über 280 Reisevermittler in ganz Deutschland & Österreich. Mit dem solamento Vertriebskonzept wird eine Dienstleistungslücke zwischen dem reinen Onlinevertrieb auf der einen und dem starren Reisebürovertrieb auf der anderen Seite, geschlossen. Das Konzept ist gleichermaßen für Touristikprofis wie für Quereinsteiger geeignet. Die Tätigkeit kann im Neben- oder Hauptberuf ausgeführt werden. Die Qualitätssicherung wird durch zahlreiche kostenlose Schulungs- und Fortbildungsseminare gewährleistet. Zusätzlich bietet solamento den Partnern und reiseinteressierten Kunden kostenlos Themenvideos auf www.solamento.tv, die Geschäftsführer Sascha Nitsche selbst moderiert.

solamento ist ein eingetragener Markenname. Die korrekte Schreibweise ist <<**solamento**>>