

Häufige Fragen von Hoteliers von A-Z:

A: Abrechnung

Wie funktioniert die Abrechnung, an wen wird die Rechnung gestellt und was muss diese beinhalten?
Wer ist mein Ansprechpartner für eventuelle Rückfragen zu Abrechnungen?

Um eine reibungslose Abwicklung zu gewährleisten, müssen Ihre Rechnungen an folgenden Empfänger adressiert sein:

Thomas Cook AG
c/o Tour Alpin Touristik GmbH
Postfach 1118
83448 Piding

Ihre Rechnung sollte folgende Informationen enthalten:

- Reiseauftragsnummer
- Name des Gastes
- Nettobetrag je Gast/Reiseauftragsnummer

Die Bezahlung Ihrer Rechnung erfolgt per Banküberweisung an die in den Basisdaten angegebene Bankverbindung.

Sollten Sie Fragen zur Zahlungsabwicklung haben, steht Ihnen bei Tour Alpin Frau Deutinger unter der Tel.-Nr. 06171-65 2715 bzw. unter der Fax-Nr. 06171-65 2712 gerne zur Verfügung.

Die Rechnungsstellung kann auch per Email eingereicht werden an abrechnung1@touralpin.at oder abrechnung2@touralpin.at. Dazu muss auf der Rechnung die Reservierungsnummer vermerkt werden.

NEU: *Der Voucher muss nicht mitgeschickt werden. Der Hotelier sollte den Voucher jedoch für eventuelle Rückfragen aufbewahren.*

B: Bildmaterial

Welche Bilder werden vorrangig dargestellt?
Welchen Qualitätsstandard müssen die Bilder erfüllen?

Für eine hochwertige Hoteldarstellung benötigen wir professionelles, elektronisches Bildmaterial von folgenden Hotelbereichen:

Außenaufnahme des Hotels, Zimmer, Hallenbad & Wellnessbereich (sofern vorhanden) und diverse stimmungsvolle, auf Zielgruppen abgestimmte Bilder.

Bitte achten Sie bei der Beschaffung des Bildmaterials auf folgende Vorgaben:

Bilddichte: mind. 300 dpi (dots per inch) für alle Bilder

Formate: jpeg, tiff, eps, bmp

Bildgröße: mind. 20 cm Kantenlänge bei Außenaufnahmen*

mind. 10 cm Kantenlänge bei Innenaufnahmen*

** Die Kantenlänge bezieht sich auf die jeweils größere Dimension des Bildes (Hochformat/Höhe, Querformat/Breite)*

E: Expedientenermäßigung

Welchen Vorteil habe ich, wenn ich eine Ermäßigung für Reisebüromitarbeiter gewähre?

Durch Expedientenermäßigungen lernen die Reisebüromitarbeiter Ihr Hotel kennen und bekommen einen persönlichen Eindruck, den sie bei einem Beratungsgespräch im Reisebüro dem zukünftigen Gast besser weitervermitteln können.

I: Internet

Ist eine Darstellung ausschließlich über das Internet möglich?

Ist mein Hotel bei einem Katalogeintrag automatisch im Internet buchbar?

Die Veröffentlichung der Hotelraten ohne Katalogeintrag ist auch unterjährig möglich.
Das Hotel ist automatisch, wie auch bei einer Darstellung im Katalog, über die Reisebürosysteme sowie alle Onlinepartner der Thomas Cook AG buchbar.

K: Kataloge

Bis wann muss ich mich bezüglich eines Katalogeintrages melden?
Wann erscheinen die Kataloge auf dem Markt?

Für den Winterkatalog (Neckermann Deutschland Winterträume) mit einer Laufzeit vom 01.12.-30.04. ist die Meldefrist der Konditionen im März des Vorjahres.

Für die Ganzjahreskataloge (Neckermann Care, Neckermann Deutschland, Neckermann Family & Parks, Thomas Cook Wellness & Mehr, Thomas Cook Golf, Thomas Cook Selection) mit einer Laufzeit vom 01.12.-30.11. ist die Meldefrist im Mai des Vorjahres.

Der Winterkatalog liegt ab Ende Juli, die Ganzjahreskataloge ab ca. Ende September in den Reisebüros.

K/L: Kooperationen/Last Minute

Welche Kooperationen werden angeboten?
Welche Möglichkeiten für Last Minute/Marketing gibt es?

Bucher Last Minute:

Bucher ist der Last Minute Veranstalter der Thomas Cook AG mit der Vermarktung kurzfristiger Angebote über alle Systeme der Reisebüros, z.B. Handzettel, VKI-Mailing an Reisebüros, Online, Plus-Online.

Urlaubshop:

Urlaubshop ist der Direktveranstalter der Thomas Cook AG. Die Vermarktung mittel- und langfristiger Angebote von 2 und 3 Sterne Hotels erfolgt über Plus-Online, Urlaubshop Online und Anzeigen im Lesezirkel.

Beispiel für ein mögliches Leistungspaket (2 – 3 * Hotel ohne Wellness):

3/4 oder 7 Übernachtungen mit Frühstück oder Halbpension.

Mögliche Aufenthalte sollten hierbei 3 Nächte bei Anreise Donnerstag, 4 Nächte bei Anreise Sonntag und 7 Nächte bei Anreise Donnerstag oder Sonntag sein.

Tour Vital:

2011 wurde Tour Vital, der Marktführer für Reisen mit ärztlicher Begleitung, in den Thomas Cook Konzern integriert. Neben Langzeiturlauben und Städtereisen bietet Tour Vital auch Wellness- und Kurzurlaube in ausgewählten 4 oder 5 Sterne Hotels an (www.tourvital.de/22.030/reisen/montana). Die diversen Reiseprodukte werden über den eigenen Reisekatalog ausgeschrieben (eine Übersicht über die Reisekataloge von Tour Vital finden Sie auf www.tourvital.de/info/kataloge.html#Blaetterkataloge) sowie zusätzlich über Thomas Cook Reisen mit Cover-Katalogen zu Spezialthemen (ärztlich begleitete Reisen), Tchibo, Doc Morris als Paketbeilage „Reisefolder“, Anzeigen in der Mitgliederzeitschrift ADAC Motorwelt uvm.

Beispiel für ein mögliches Leistungspaket (4 * oder 5* inkl. Wellness):

3/4 oder 7 Übernachtungen mit Frühstück oder Halbpension und 1-2 Wellnessleistungen inklusive.

Mögliche Aufenthalte sollten hierbei 3 Nächte bei Anreise Donnerstag, 4 Nächte bei Anreise Sonntag und 7 Nächte bei Anreise Donnerstag oder Sonntag sein.

M: Marketingmöglichkeiten

Nachfolgend einige Marketingaktionen, die wir Ihnen als Hotelier in Zusammenarbeit mit Thomas Cook und Neckermann Reisen anbieten können:

- * Darstellung/Angebot im täglichen Newsletter
- * „Auf einen Blick“- Flyer
- * Streifenplakate als Reisebüroaushang
- * Folder / Beileger

- * Handzettel für Reisebürobewerbung
- * Email-Abruf für Endkunden
- * Teaser im Internet unter www.neckermann-reisen.de
- * Darstellung in den Veranstalterkatalogen Neckermann Reisen und Thomas Cook Reisen

Als Einkaufsagentur der Thomas Cook AG senden wir Ihnen gerne bei Interesse die Konditionen für eine Zusammenarbeit zu und freuen uns über Ihr Angebot.

R: Reservierungen

Wie werden Hotels über Buchungen informiert?

Wie häufig bekomme ich die Reservierungslisten zugeschickt?

Die Reservierungslisten werden tagesaktuell direkt von Neckermann Autoreisen an die von Ihnen angegebene Mailadresse verschickt. Bitte stellen Sie sicher, dass die angegebene Mailadresse täglich von Ihren Mitarbeitern abgerufen wird. Wir bitten Sie, uns bei Änderungen darüber zu informieren.

R: Reiseunterlagen

Mit welchen Reiseunterlagen reisen die Gäste im Hotel an?

Die Gäste erhalten direkt nach Buchung der Reise eine Reisebestätigung sowie eine Rechnung. Den Gästen werden bis ca. 25 Tage vor Anreise die Reisedokumente zugesandt. Die Reiseunterlagen beinhalten einen Hotelvoucher sowie gegebenenfalls einen Sonderleistungsvoucher (z.B. für Wellnessleistungen), die der Gast bei Anreise im Hotel abgeben soll. Die Voucher dienen dem Hotelier als Buchungsnachweis.

V: Vertrieb

Welche Vertriebskanäle gibt es?

Generell wird zwischen Online-Vertrieb (Internet-Reisebüros, Veranstalter-Homepage) und stationärem Vertrieb (Reisebüros) unterschieden.

Wie viele Reisebüros erhalten die Kataloge?

Alle Reisebüros auf dem deutschen Markt erhalten Kataloge von Thomas Cook & Neckermann Reisen. Ein automatischer Erstversand erfolgt an alle Partner-Agenturen. Derzeit werden insgesamt ca. 9.500 Thomas Cook- und Partner-Reisebüros mit Katalogen beliefert. Dazu kommen noch ca. 500 Reisebüros in Österreich und der Schweiz.

Ist auch Direktvertrieb möglich?

Zu den Direkt-Vertriebskanälen gehören Urlaubshop und die Vertriebskanäle von Tour Vital sowie einzelne Aktionen für bestimmte Zielgruppenprodukte. Der Vertrieb erfolgt hier beispielsweise über bekannte Mitglieder- und Programmmagazine, regionale und überregionale Zeitungen oder Discounter.

Welche Internet-Reisebüros werden von Neckermann Reisen/Thomas Cook beliefert?

Alle großen Online Portale wie Opodo, Expedia, Holidaycheck, etc. erhalten die Angebote der Thomas Cook Marke. Zudem werden die Produkte über die eigene Webseite www.neckermann-reisen.de und das eigene Portal www.thomascook.de vertrieben.

V: Vorteile in einer Zusammenarbeit

Welche Vorteile entstehen durch eine Zusammenarbeit für den Hotelier?

Erschließung neuer Zielgruppen

Die Thomas Cook AG hat im Urlaubsland Deutschland nur mit den Marken Thomas Cook und Neckermann Reisen ein jährliches Gästevolumen von mehr als 200.000 Gästen, Tour Vital ca. 10.000 Gäste.

Planungssicherheit

Durch die frühe Buchbarkeit in den verschiedenen Buchungssystemen werden Buchungen länger im Voraus generiert. Für Sie entsteht durch die erreichte „Grundauslastung“ der Vorteil einer Planungssicherheit. Zusätzlich erlangen Sie dadurch frühzeitig die Erkenntnis, ob Maßnahmen zur Optimierung Ihrer Hotelauslastung notwendig sein werden.

Vermarktung

Mit Thomas Cook, Neckermann Reisen, Tour Vital, Bucher Reisen und Urlaubshop werden Sie vertreten durch diverse Medienauftritte (z.B. Preisvergleichssysteme, Kataloge, Magazine, Zeitschriften, Newsletter & Email-Abwurf) und in ca. 9.500 Reisebüros.

Fachkundige Beratung

Durch unsere kompetenten Mitarbeiter haben Sie immer einen direkten Ansprechpartner, der Ihnen bei Fragen gerne weiterhilft.

Zielgruppe

Zu unseren Gästen zählen Familien, Paare und Senioren, die über die Wellness-, Familien- und Urlaubsreisenkataloge sowie das Internet buchen.

Wettbewerbsvorteile

Durch die deutschland- und österreichweite Marktpräsenz der Thomas-Cook-Gruppe erhalten Sie mit wenig finanziellem Aufwand eine breite Plattform für Ihren Marktauftritt, was Ihnen wiederum einen Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern verschafft.

Provision

Erst bei Abrechnung der Buchung fällt die Provision für die Marken Thomas Cook, Neckermann Reisen, Tour Vital, Bucher und Urlaubshop an.

Z: Zahlungsavise & Zugangsdaten

Wo erhalte ich meine Zugangsdaten, um Zahlungsavise online abrufen zu können?

Leider kann ich die Avise für unser Hotel nicht mehr abrufen bzw. wir haben die Zugangsdaten verloren – was kann ich tun?

Zugangsdaten sowie Hilfe erhalten Sie unter der Tel.-Nr.: Touralpin Touristik 06171/652715 (Frau Deutinger) oder abrechnung2@touralpin.at

Z: Zusammenarbeit

Wir möchten gerne mit Neckermann Reisen/ Thomas Cook/ Tour Vital/ Urlaubshop zusammenarbeiten: Wer ist unser Ansprechpartner, mit dem wir die Details für eine Zusammenarbeit besprechen können?

Bei Anfragen hinsichtlich einer Zusammenarbeit wenden Sie sich bitte telefonisch oder schriftlich an Montana Touristic GmbH (info@montana-touristic.de); wir beraten Sie gerne ausführlich über alle Möglichkeiten.