

Veranstungsdetails

Podiumsdiskussion „Vertriebsstrategien“: Die Wahl des richtigen Vertriebskanals

Datum	Zeit	Ort
6. März 2019	15:00 - 16:00 Uhr	Halle 7.1b, eTravel Lab

Wie werden Freizeitleistungen gefunden und gekauft? Und wie können Besucher beim Online-Ticketkauf so beeinflusst werden, dass weniger gut ausgelastete Besuchszeiten genutzt werden? Online Booking-Experten zeigen anhand aktueller Beispiele, wie man neue Technologien im Segment Touren & Aktivitäten erfolgreich nutzen kann.

15:00-15:20 Uhr: Best Case Präsentation Trekksoft & SANDEMANs NEW Europe

Erfolgreiche Beispiele für eine ausgewogene Vertriebsstrategie

Trekksoft präsentiert Best-Practice-Beispiele von Branchenführer SANDEMANs NEW Europe.

15:20-15:40 Uhr: Best Case Präsentation Tiqets & Casa Batlló

Vertriebs- oder Marketingpartner? Erfolgreiche Zusammenarbeit mit einer Online-Plattform

Tiqets und Casa Batlló präsentieren ihre innovative Partnerschaft und die erfolgreichsten Praktiken zur Steigerung des Online-Verkaufs.

Anschließende Podiumsdiskussion.

Tours & Activities Distribution Vertrieb Buchung Aviation

Moderation:

[Charlotte Lamp Davies](#), Principal Consultant, A Bright Approach

Podiumsgäste:

[Antony Lias](#), COO, SANDEMANs New Europe

[Olan O Sullivan](#), CEO, TrekkSoft AG

[Ingrid Olmo](#), Public Relations and Media Strategist Manager, Casa Batlló

[Marion Wolff](#), Head of Marketing Communication & Brand, Tiqets