

## RSS: Stärken Sie die Kundenbindung durch abonnierbare Online-Angebote



Stellen Sie sich vor, Sie könnten mit nullkommanull Aufwand Ihre Kunden dazu bringen, eine Reise bei Ihnen zu buchen – und würden trotzdem die Provision erhalten! Auch Ihre Kunden müssten kaum etwas dafür tun. Ein paar Klicks genügen – sofern Sie RSS anbieten. Die neue Service-Anwendung für Webseiten wurde bereits automatisch und kostenlos in Ihren Homagemanager 2.0 eingepflegt – als Ergänzung von Traffics. Damit kann Ihr Kunde genau die Reiseangebots- Informationen abonnieren, die ihn interessieren – und sofort online buchen. Sie erhalten nicht nur die Vergütung sondern gewinnen zusätzlich in Ihrem Kompetenz- und Service-Profil.

### Ein einfaches Prinzip mit großer Wirkung

Das Abonnieren eines RSS entspricht dem Bestellen eines Newsletters. Allerdings sind RSS oder auch RSS-Feed (engl. to feed – versorgen, einspeisen, zuführen) gekürzte Informationen, die aus Überschriften mit kurzem Textauszug sowie einem Link zur Original-Website bestehen.

Diese Daten abonniert Ihr Kunde – und erhält immer dann automatisch einen Eintrag, wenn online aktualisiert wurde. Ein RSS-Reader stellt die Daten übersichtlich und sortiert dar – im Internet-Browser oder in E-Mail-Programmen mit Reader-Funktion.

### Zwei Wege, wie Sie von RSS profitieren

- **Angebots-Erstellung durch Sie**  
Sie bieten Ihren Kunden auf Ihrer Website eine bestimmte Auswahl an Reise-Möglichkeiten zum Abonnement an – beispielsweise Städtereisen mit 4-Sterne-Hotels. Wenn Ihr Kunde dies abonniert, weil er möglicherweise auf günstige Angebote wartet, erstellt Traffics für Sie den RSS-Feed und informiert Ihren Kunden immer dann, wenn die Angebote aktualisiert wurden.

Ihr Kunde spart sich das tägliche Suchen und ist immer auf dem neuesten Stand. Bucht er dann aus dem RSS-Feed, läuft dies über Ihre Agenturnummer und Sie erhalten die Provision.

- **Konfiguration durch Ihren Kunden**  
Mit dem Homagemanager 2.0 - Update in der ersten Septemberwoche steht Ihnen die erweiterte Version zur Verfügung. Diese Variante ist für Ihren Kunden noch komfortabler und vor allem individueller. Denn in diesem Fall stellt er sich über die Traffics-Suchabfrage die Kriterien seines RSS-Feed selbst zusammen – also zum Beispiel 4-Sterne-Hotels auf Lanzarote in einem bestimmten Zeitraum.

Beide Varianten sind in Traffics für Sie wählbar. Welche Art des RSS-Feed Sie Ihren Kunden anbieten, hängt von Ihnen und Ihren Zielen ab. In beiden Fällen erhöhen Sie die Bindung Ihres Kunden an Ihr Reisebüro und steigern Ihre Kompetenz als Anbieter hochaktueller Reise-Angebote.

Wenn Sie mehr über RSS erfahren möchten oder Tipps zum Anlegen benötigen, unterstützen wir Sie gerne unter +49 (0) 91 97.62 82 - 610 oder [internet@schmetterling.de](mailto:internet@schmetterling.de).