

PRESSEMITTEILUNG

Neues White Paper von BCD Travel: richtige Ansprache von Reisenden führt zur Einhaltung der Reiserichtlinie

Traveler-Engagement-Strategien stoßen kluge Entscheidungen bei Geschäftsreisenden an

Utrecht, 25. Januar 2017 – Damit die Reiserichtlinie noch besser eingehalten werden kann, ist eine engere Zusammenarbeit von Travel Managern und Geschäftsreisenden erforderlich. BCD Travel hat untersucht, welchen Einfluss die richtige Ansprache auf das Verhalten von Reisenden ausübt und die Ergebnisse in einem White Paper veröffentlicht.

„In den letzten Jahren hat sich ein neuer Typ von Geschäftsreisenden herausgebildet: Jemand, der die Dinge gern selbst in die Hand nimmt, sich als Verbraucher versteht, fortschrittlich denkt und eigenständige Entscheidungen treffen möchte“, erläutert Charuta Fadnis, Senior Director, Research & Intelligence bei BCD Travel. „Diese Entscheidungen sind jedoch nicht immer kostengünstig für das Unternehmen. Eine gute und enge Zusammenarbeit mit den Geschäftsreisenden macht es einfacher, das Kauf- und Reiseverhalten so zu beeinflussen, dass es vorteilhaft für alle Beteiligten ist. Außerdem wird die Sicherheit der Reisenden erhöht.“

Neben dem zunehmenden „Verbraucherverhalten“ beeinflussen aber auch externe Faktoren den Geschäftsreisenden. Supplier wie Hotels, Fluggesellschaften und Online-Buchungsportale unterbreiten Geschäftsreisenden ständig Angebote und machen auf Sonderaktionen aufmerksam. Daher ist die Versuchung, außerhalb der Richtlinie zu buchen, groß. Da Sicherheit für Travel Manager oberste Priorität hat, ist es wichtiger denn je, dies zu vermeiden und Reisende dazu zu bewegen, richtlinienkonform zu buchen.

BCD Travel stellt Empfehlungen, Erkenntnisse und bewährte Praktiken, im neuen White Paper ‘Get engaged: Empowering travelers to make smart buying choices’ zusammen. Es zeigt Schritt für Schritt, wie Unternehmen ihre Reisenden durch einen überzeugenden Plan, die richtigen Mitarbeiter und geeignete Kommunikationsmittel besser einbinden können. Darüber hinaus gibt BCD Travel Ratschläge, wie Travel Manager die Wünsche ihrer Reisenden erfüllen und gleichzeitig finanzielle Aspekte und die Sicherheit berücksichtigen können.

Das White Paper ist in drei Schritte unterteilt:

- **Der richtige Plan** befasst sich mit Daten zum Reiseverhalten und dem daraus hervorgehenden Aktionsplan
- **Die richtigen Tools** sind digital und werden bereits von Reisenden verwendet
- **Die richtigen Mitarbeiter** unterstützen bei der Umsetzung mit Fachexpertise

Das englischsprachige White Paper sowie eine deutschsprachige, zusammenfassende [Infografik](#) stehen unter www.bcdtravel.de/white_papers_de zum Herunterladen zur Verfügung.

Über BCD Travel

BCD Travel hilft Unternehmen, das Potenzial der Reisekosten voll auszuschöpfen: Wir sorgen dafür, dass Reisende sicher und produktiv unterwegs sind und auch während der Reise umsichtige Entscheidungen treffen. Travel Manager und Einkäufer unterstützen wir dabei, den Erfolg ihres Geschäftsreisekonzepts zu steigern. Und Führungskräfte können sich mit uns darauf verlassen, dass ihre Geschäftsreisestrategie die Firmenziele widerspiegelt. Kurz gesagt: Wir helfen unseren Kunden, clever zu reisen und mehr zu erreichen – in mehr als 100 Ländern und dank über 12.000 kreativer, engagierter und erfahrener Mitarbeiter. Unsere Kundenbindungsrate von 97 % macht uns zum Branchenführer in Sachen Kundenzufriedenheit – mit 23,8 Milliarden USD Umsatz 2015. Mehr über uns erfahren Sie unter www.bcdtravel.de.

Über BCD Group

BCD Group ist marktführend im Reisesektor. Das Unternehmen in Privatbesitz, das 1975 von John Fentener van Vlissingen gegründet wurde, besteht aus BCD Travel (globales Geschäftsreisemanagement), Travix (Online-Reisen: CheapTickets, Vliegwinkel, BudgetAir, Flugladen und Vayama), Park 'N Fly (Parken am Flughafen) und den Joint Ventures Parkmobile International (elektronische und digitale Parkplatzlösungen) und AERTrade International (Consolidator und Fulfillment). BCD Group beschäftigt mehr als 13.000 Mitarbeiter und ist in über 100 Ländern tätig. Der Gesamtumsatz, einschließlich Franchising in Höhe von 10 Milliarden USD, beläuft sich auf 25,4 Milliarden USD. Weitere Informationen unter www.bcdgroup.com.