



## VERANSTALTUNGSORTE:

**10.10.2022 pentagon<sup>3</sup> Chemnitz,**  
Brückenstraße 17, 09111 Chemnitz

**11.10.2022 Flughafen Dresden**  
Flughafenstraße, 01109 Dresden

### Sächsisches Vertriebstreffen

Genau so vielfältig wie die touristischen Angebote sind die Möglichkeiten für deren Vertrieb. Neben dem klassischen Direktvertrieb entwickelt sich der Vertrieb über Online – Buchungsportale zunehmend. Doch wie sollen Unterkunftsbetriebe ihre Angebote aufbereiten und welche Art von Vertrieb sollten sie nutzen? Gibt es den einen Vertriebsweg oder ist es eine Kombination, die zum Erfolg führt?

Unser Vertriebstreffen bringt große Player von Buchungsplattformen, Reiseveranstalter und Reisebürokooperationen zusammen. Die Experten der Branche werden die vielfältigen Vertriebsformen vorstellen und Ihnen wertvolle Hinweise und Erfahrungen aus der Praxis zur Optimierung Ihres eigenen Vertriebs geben.

*HIER ANMELDEN*

<https://sachsen.tourismusnetzwerk.info/terminkalender/saechsischer-vertriebstag-vermarktungs-und-vertriebswege/>

TMGS Tourismus Marketing Gesellschaft Sachsen mbH  
Tel. 0351 – 49170 0 / E-Mail: [info@sachsen-tour.de](mailto:info@sachsen-tour.de)

## PROGRAMMABLAUF

<b>9:30 Uhr</b>	<b>Kaffeepause</b>	<b>12:00 Uhr</b>	<b>Wie ticken eigentlich Reiseveranstalter?</b> Wie arbeitet die Reiseindustrie? Verkaufen Reiseveranstalter noch Unterkünfte in Deutschland? Was ist das Besondere an einer Zusammenarbeit mit Reiseveranstaltern?  Mario Krug CCO, LMX Touristik GmbH
<b>10:00 Uhr</b>	<b>Begrüßung</b>  Jost Beckmann Leiter Strategische Marketingplanung, Marktforschung und Unternehmensentwicklung, TMGS	<b>12:30 Uhr</b>	<b>Reisen in Sachsen im online &amp; stationären Reisebüro Vertrieb</b> Das onlineweg Vertriebsnetzwerk bündelt die Vorteile des stationären und des online Vertriebs, mit gewichtigen Vorteilen für alle Marktteilnehmer. Anhand von Live-Beispielen zeigen wir, wie man mit optimierten Prozessketten die eigene Produktreichweite steigern und vom hybriden Kundenverhalten profitieren kann.  Paul Cikala Leiter Vertrieb   Marketing, onlineweg.de
<b>10:10 Uhr</b>	<b>Fit für die Zukunft: Digital-Strategie für den sächsischen Tourismus</b> Online-Buchungen, Reiseblogs, Bewertungen über Soziale Kanäle, neue Geschäftsmodelle, offene Daten – die Digitalisierung verändert den Tourismus nachhaltig. Längst bilden die großen Player dieser Welt wie Google und Facebook Reiseinformationen bis hin zu Buchungsmöglichkeiten komplett ab – wozu braucht es dann eigentlich noch die eigene Unternehmens-Website?  Nadine Wojcik Leiterin Digitales Management, TMGS	<b>13:00 Uhr</b>	<b>Mittagspause</b>
<b>10:40 Uhr</b>	<b>Booking</b> Warum ist die Buchungsplattform von Booking so erfolgreich? Welche Unterkünfte werden über Booking am besten gebucht?  Silke Völling Account Manager Partner Services, Booking.com	<b>14:00 Uhr</b>	<b>Best Practice – Erfahrungen mit Buchungsplattformen</b> Das Hotel Alexandra ist ein familiengeführtes Hotel in Plauen mit einem sehr engagierten Team.  Alexandra Glied Inhaberin, Hotel Alexandra
<b>11:10 Uhr</b>	<b>Onlinebuchung- Channelmanagement- Gastgeberservice</b> Stark im Onlinevertrieb mit dem OBS OnlineBuchungService  Magdalena Lexa Geschäftsführerin, OBS	<b>14:30 Uhr</b>	<b>Arbeit des Buchungsservice Sachsen</b> Die Tourist Information hat sich gewandelt. Sie ist durch den Buchungsservice Sachsen starker Partner im digitalen Vertrieb der sächsischen Leistungsträger.  Katrin Berg Leiterin Reservierung & digitaler Vertrieb, TMGS
<b>11:40 Uhr</b>	<b>Pause</b>	<b>15:00 Uhr</b>	<b>Fragen und Zusammenfassung</b>
		<b>15:30 Uhr</b>	<b>Ende der Veranstaltung</b>