PRESSEMITTEILUNG

1.BBT Kundenkonferenz am 04. und 05. Dezember in Soest

BBT lud am 04. und 05. Dezember zur 1. BBT Kundenkonferenz am Unternehmensstandort in Soest. Neun Experten aus der Bus- und Gruppentouristik folgten der Einladung, diskutierten am ersten Tag mit den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen von BBT im Rahmen eines Workshops über die allgemeinen und zukünftigen Anforderungen an eine erfolgreiche Zusammenarbeit und informierten sich am zweiten Tag über das Thema „Neue Zielgruppen erreichen und das eigene Geschäft erweitern durch Mobile Marketing“.

„BBT hat sich in den letzten Jahren stark weiterentwickelt.“ so Geschäftsführerin Britta Jacobsen „Dies war für uns der erste Schritt in eine neue Form des Dialogs mit unseren Kunden“. BBT hat mit dieser Veranstaltung mehrere Ziele verfolgt. Erstens wurde mit den Kunden, die bereits seit längerem mit BBT Produkten arbeiten und BBT daher sehr gut kennen, in einen persönlichen Kontakt außerhalb von Messen getreten. Zweitens wurden Erkenntnisse über die BBT-Außensicht der Kunden und die Innensicht der eigenen Mitarbeiter ermittelt. Drittens stellte sich BBT in einer Stärken- und Schwächenanalyse der konstruktiven Kritik der anwesenden Unternehmen. Die Kunden konnten ausführlich Feedback geben, welche Anforderungen und Erwartungen sie allgemein an eine Zusammenarbeit mit einem Paketreiseveranstalter stellen. Positive und verbesserungswürdige Abläufe und Wünsche und Anregungen für die zukünftige Zusammenarbeit mit BBT wurden diskutiert.

„Wir haben aus diesem Workshop erfahren, dass die teilnehmenden Kunden überwiegend positive Eigenschaften mit BBT verbinden und vieles bei BBT gut läuft. Es gab aber auch Anregungen und Wünsche, die wir schnellstmöglich in konkrete Maßnahmen umsetzen möchten, um unseren Kunden noch bessere Leistungen zu liefern und deren Gruppen höchstmöglich zufriedenzustellen. Dass die Ergebnisse keinen allgemeingültigen Anspruch auf die Wirklichkeit haben, sondern einen subjektiven Einblick der teilnehmenden Kunden widerspiegeln, ist der Geschäftsführung durchaus bewusst. Dies ist bei der geringen Teilnehmerzahl auch nicht möglich. Dennoch sind die Ergebnisse sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter sehr erkenntnisreich und überaus hilfreich für eine erfolgsversprechende Zusammenarbeit.

Am Abend ließen sich Kunden und Mitarbeiter auf einer Führung über den Weihnachtsmarkt von der besonderen Weihnachtsatmosphäre in der Soester Altstadt verzaubern. Bei einem Abendessen im Traditionsrestaurant Brauerei Zwiebel hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die Themen des vergangenen Tages zu vertiefen, bevor der Abend an der Hotelbar des Maritim Hotel Bad Sassendorf ausklang.

Am zweiten Tag erwartete die Teilnehmer eine hochspannende Präsentation der Werbeagentur und BBT Partners stand('p:nkt) Standpunkt Kommunikation GmbH aus Dortmund mit dem Thema „Neue Zielgruppen erreichen und das eigene Geschäft erweitern durch Mobile Marketing“. Um Busunternehmer und ihre Kommunikation optimal auf aktuelle Veränderungen im Markt vorzubereiten, hatte BBT Herrn Christian Holitzer und Herrn Christian Kaulich von der Agentur eingeladen, eine attraktive Lösung vorzustellen, die zukünftig für zusätzliches Geschäft über den Vertriebskanal Mobile sorgt. Dass u. a. mit einer Facebook-Seite der erste Schritt hin zu einer App-Lösung getan wird, überraschte viele Teilnehmer und so war die Präsentation der fulminante Abschluss der 1. BBT Kundenkonferenz.

Für alle Teilnehmer, ob Kunden oder BBT-Mitarbeiter standen ganz besonders das persönliche Kennenlernen und der direkte Austausch im Vordergrund der Veranstaltung. Die Erwartungen wurden nicht nur erfüllt, sondern, so die Teilnehmer, übertroffen. Die nächste Kundenkonferenz wird kommen, mit anderen Schwerpunkten und neuen Themen und vielleicht einem anderen Termin, um mehr Busunternehmern die Teilnahme zu ermöglichen.

Weitere Informationen und Kundenfeedbacks über die 1. BBT-Kundenkonferenz unter:

www.bbt.travel/News/Kundenkonferenz

Weitere Informationen zu stand('p:nkt) Standpunkt Kommunikation GmbH und der Präsentation „Neue Zielgruppen erreichen und das eigene Geschäft erweitern durch Mobile Marketing“ unter:

http://www.standpunkt.com/leistungen/new-media/mobile-marketing.html

Feedback von Kunden

„Mein Gesamteindruck der 1. BBT Kundenkonferenz war ausnahmslos positiv. Ich finde den Mut seitens BBT bemerkenswert, ein solches Pilotprojekt zu veranstalten. Den Teilnehmern wurde ein Blick hinter die Kulissen des Unternehmens gewährt und gezeigt, wie man funktioniert. Die Präsentation „mobiles Marketing“ am zweiten Tag haben sicherlich den ein oder anderen die Augen geöffnet und gezeigt, dass Marketing über Smartphones eine sinnvolle Ergänzung des bisherigen „stationären“ Online Angebots darstellt. Sofern es die Voraussetzungen es hergeben, werde ich sicherlich im kommenden bei der 2. BBT Kundenkonferenz dabei sein.“

Herr Thomas Schiffner
Touristikleiter
Reisepartner Fuhrmann Mundstock international GmbH

„Ihre herausragende Idee wurde exzellent vom BBT-Team umgesetzt. Eine rundum gelungene Veranstaltung mit einem Top-Thema am 2. Tag.“

Herr Dieter Walter
Verkauf
Dieter Schwalb Reisen e.K.

„Es war eine rundum gelungene Veranstaltung mit einem vorzüglichen Rahmenprogramm. Der Austausch zwischen den BBT Mitarbeitern und den Veranstaltern war offen, ehrlich und für alle Beteiligten Erfolgsversprechend, so dass in Zukunft viele neue Reiseideen noch besser umgesetzt werden können.“

Herr Dennis Hillmer
Einkauf Leserreisen
Auto Fischer Reisen GmbH