

Kundenzentrierte Prozesse für mehr Umsatz & mehr Zeit



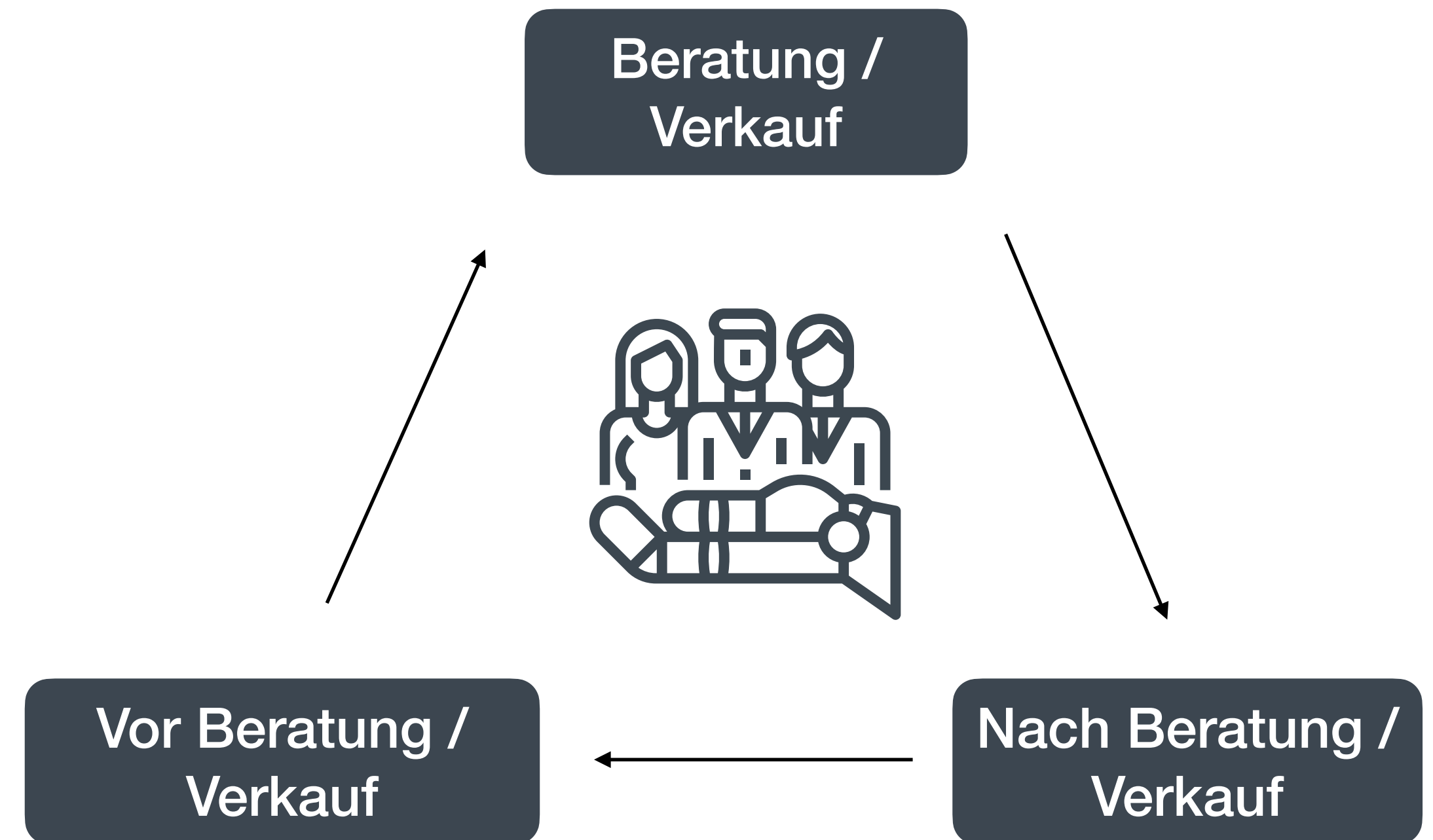
Zeit sparen & dem Fachkräftemangel entgegenwirken

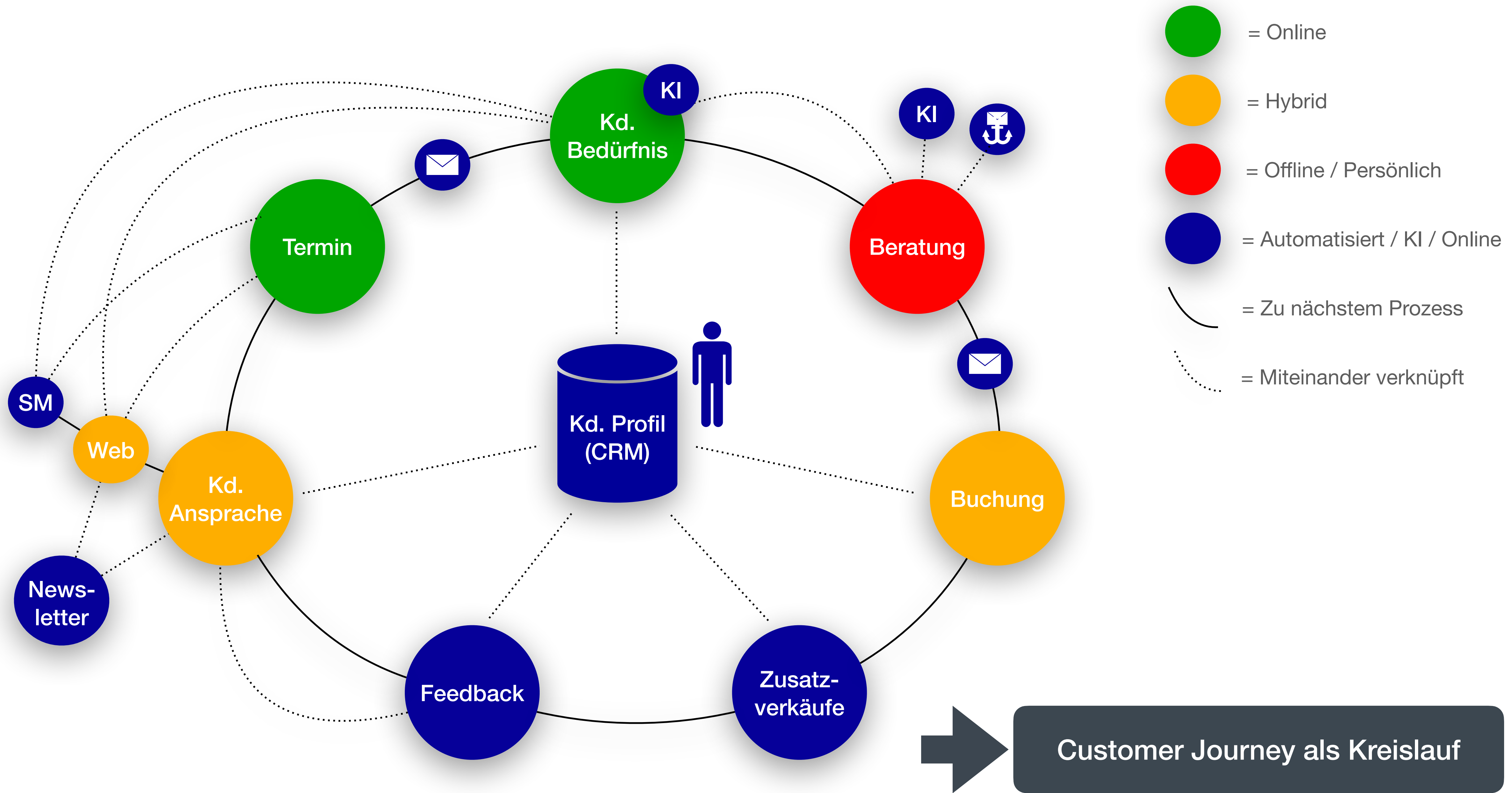


Digital affine Zielgruppen ansprechen

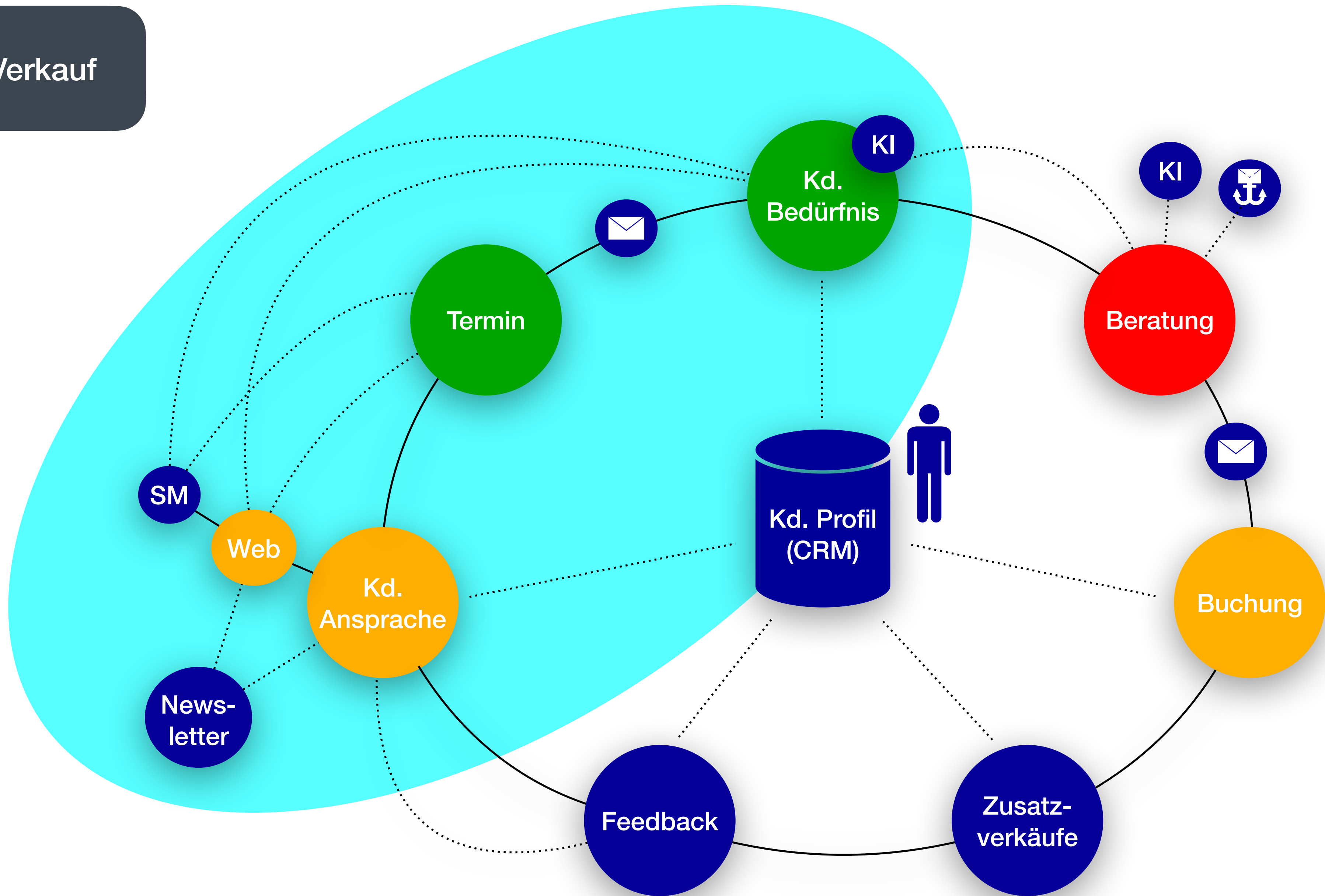


Fokus auf Kernkompetenz Beratung





Vor Beratung & Verkauf



Social Media: Automatisierung & KI

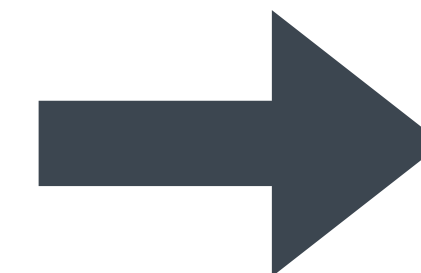


Beispiel Social Media mit KI

Mallorca ist das perfekte Ziel für einen Familienurlaub! Die Strände sind schön, die Stimmung ist immer fröhlich und es gibt unzählige Möglichkeiten, die Mittelmeerinsel zu erkunden. Buchen Sie Ihren Familienurlaub auf Mallorca bei FunTravel und machen Sie das Beste aus Ihrer Reise. Klicken Sie hier, um Ihren Urlaub zu planen: <https://funtravel.de/terminvereinbarung>. #Mallorca #FamilyTravel #Funtravel #Urlaub



POSTEN!



Derzeit in Entwicklung!

Service online leben & erleben lassen

Fokus auf die wichtigsten
„Call-to-Actions“

Vorteile der
Reiseberatung im
Vordergrund

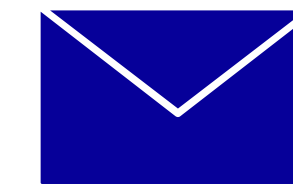
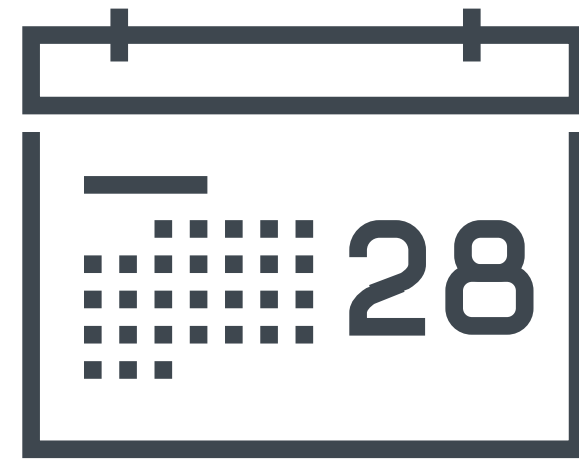
Immer auf dem
Lieblingskanal
des Kunden erreichbar

Automatisierung
Kundenkommunikation

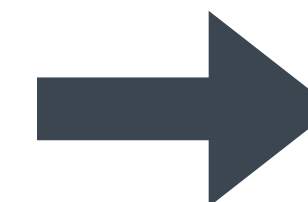


Vorbereitete Beratungen sparen Zeit & führen zu höherer Abschlussquote

Online-Terminvereinbarung

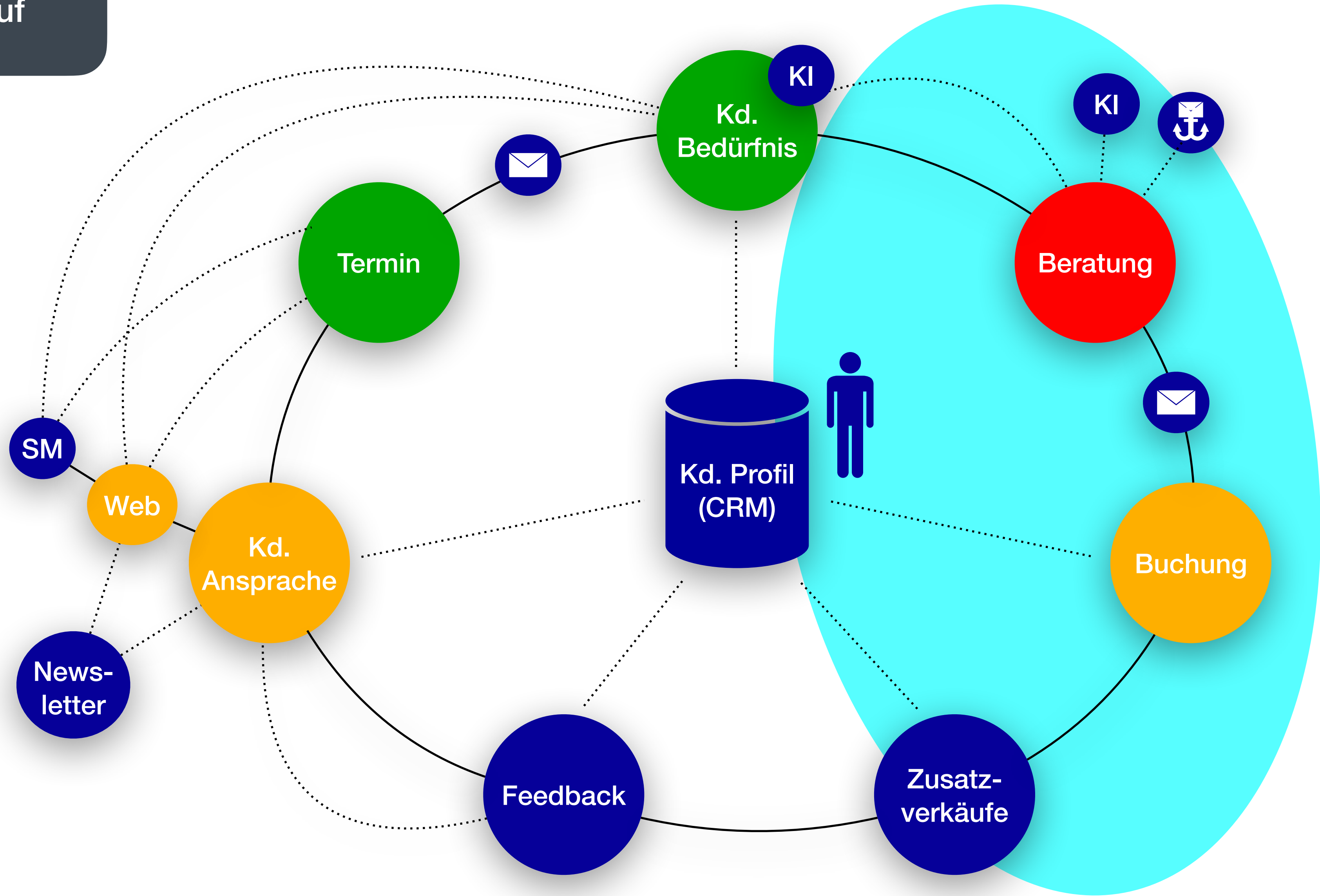


Kerndaten	
Budget :	Gesamt
Budget :	123
Reisezeitraum Anfang :	13-10-2023
Reisezeitraum Ende :	20-10-2023
Gewünschte Reisedauer :	5-7 Tage
Anzahl Reisende :	1
Geburtsliste :	11.10.2023
Mögliche_Abflughäfen :	Berlin Brandenburg, Braunschweig-Wolfsburg
Verpflegung :	All Inclusive, Halbpension
Zimmertyp :	Doppelzimmer
Weitere Informationen :	asdf
AGB zugestimmt :	Nein
DSGVO zugestimmt :	Ja
Fragen & Antworten	
Anfrage ID:- 292797	
Ich verreise als ... :	Familie
Für welche Reiseart interessiert ihr euch? :	Stadt & Kultur
Was wünscht ihr euch für euren Städtetrip? :	Ruhe & Erholung (wichtig), Kultur
Wie stellt ihr euch die Stadt vor? :	Mediterran (wichtig), Antik
Was soll die Stadt alles bieten? :	Wasser in der Stadt, Musikszene
Wie stellt ihr euch eure Unterkunft vor? :	Luxuriös
Wie lange möchtet ihr für die Anreise investieren? :	maximale Reisezeit 8h
Wie wollt ihr verreisen? :	Flugzeug

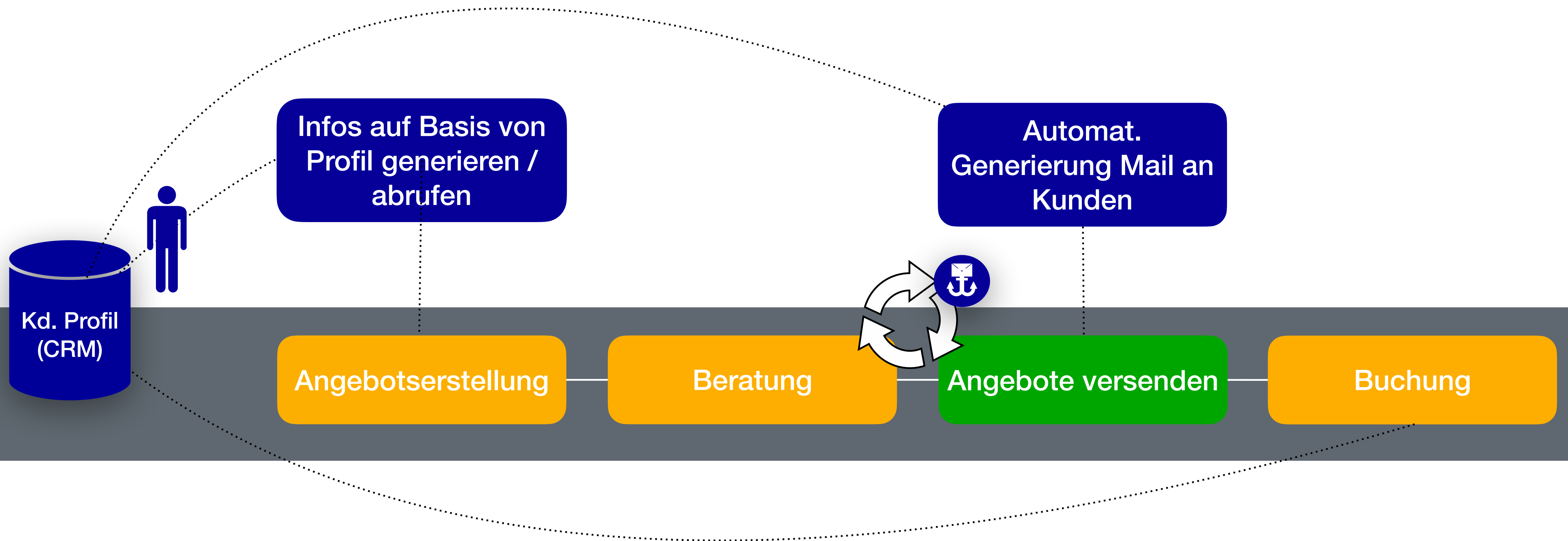


Beratung & Verkauf

Beratung & Verkauf



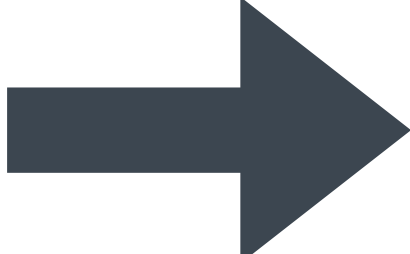
Beratung & Verkauf



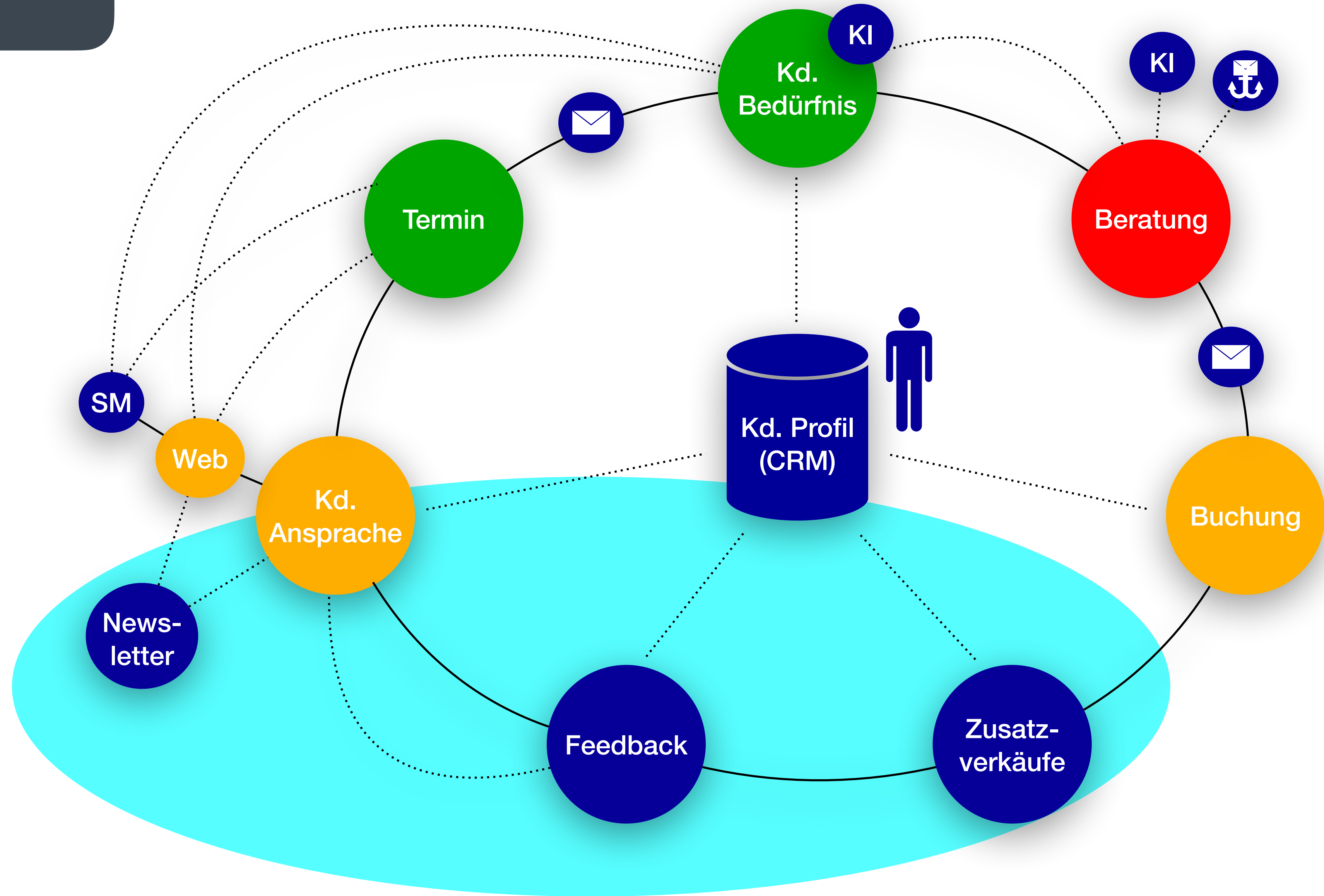
Beispiel 1: Destinationsempfehlungen auf Basis des Kundenprofils

Beispiel 2: Automatisierte Generierung von Angebotsmail

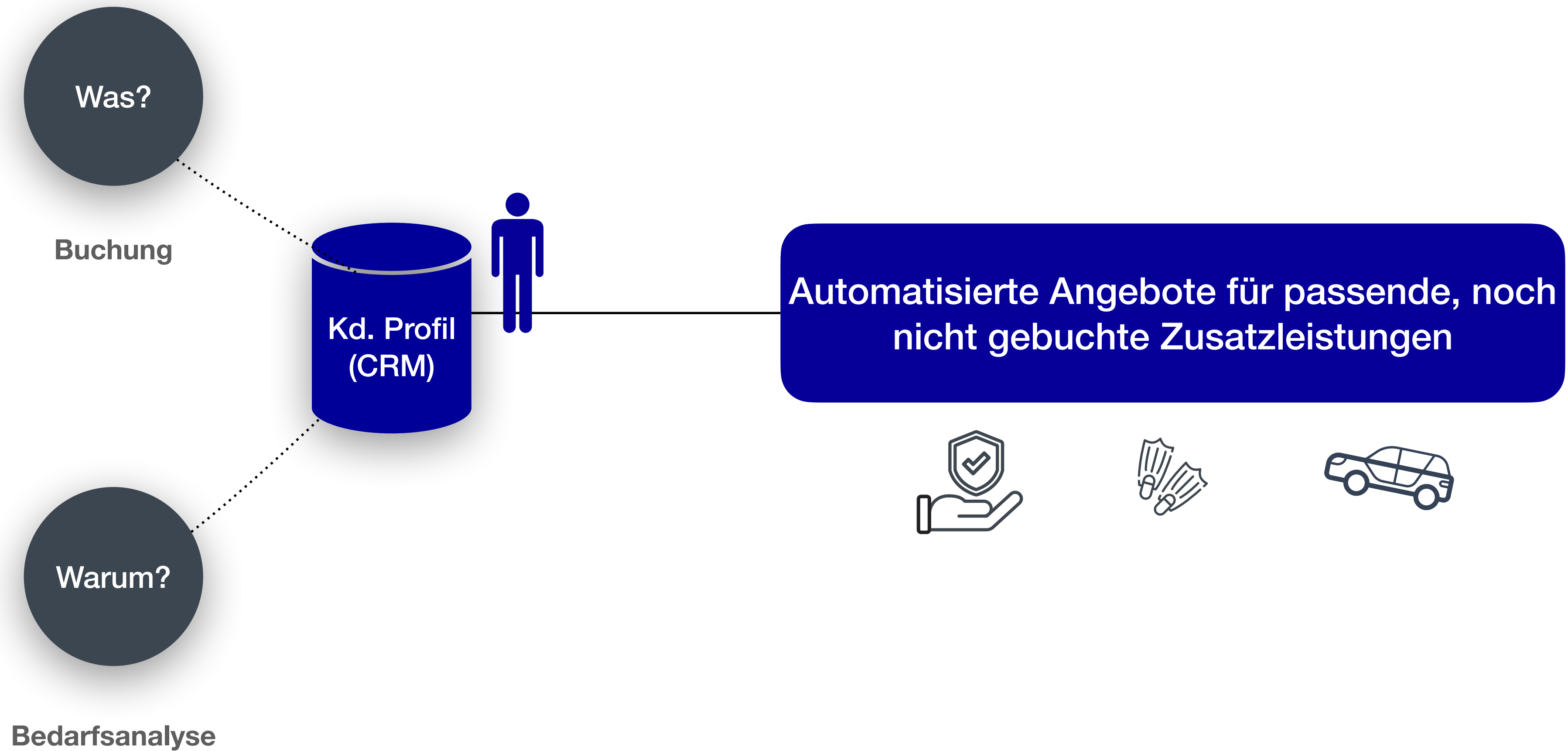
The screenshot shows the 'Urlaubs Prompter' interface. On the left, there are four customer profile cards, each with a 'Details', 'Open', and 'Use' button. The first card shows a customer named Paul with email paul.kissel@yahoo.de, travel dates 2023-06-23 to 2023-06-30, and a 3-5 day trip. The second card shows the same customer. The third card shows Paul with email admin@motravo.de, travel dates 2023-08-14 to 2023-08-21, and a 3-5 day trip. The fourth card shows Paul with email admin@motravo.de, travel dates 2023-08-08 to 2023-08-16. In the center, the 'Prompter-Eingabe' section contains buttons for 'Beispiele für passende Destinationen', 'Display Variables', 'Edit', and 'Run'. On the right, the 'Prompter-Ausgabe' section displays two travel suggestions for Berlin, Germany, with details on travel dates, airports, budget, and activities. A 'Neue Beispiele' button is located below the suggestions. The top right of the interface has a 'Logout' link.

 Direktes Versenden als Erweiterung möglich

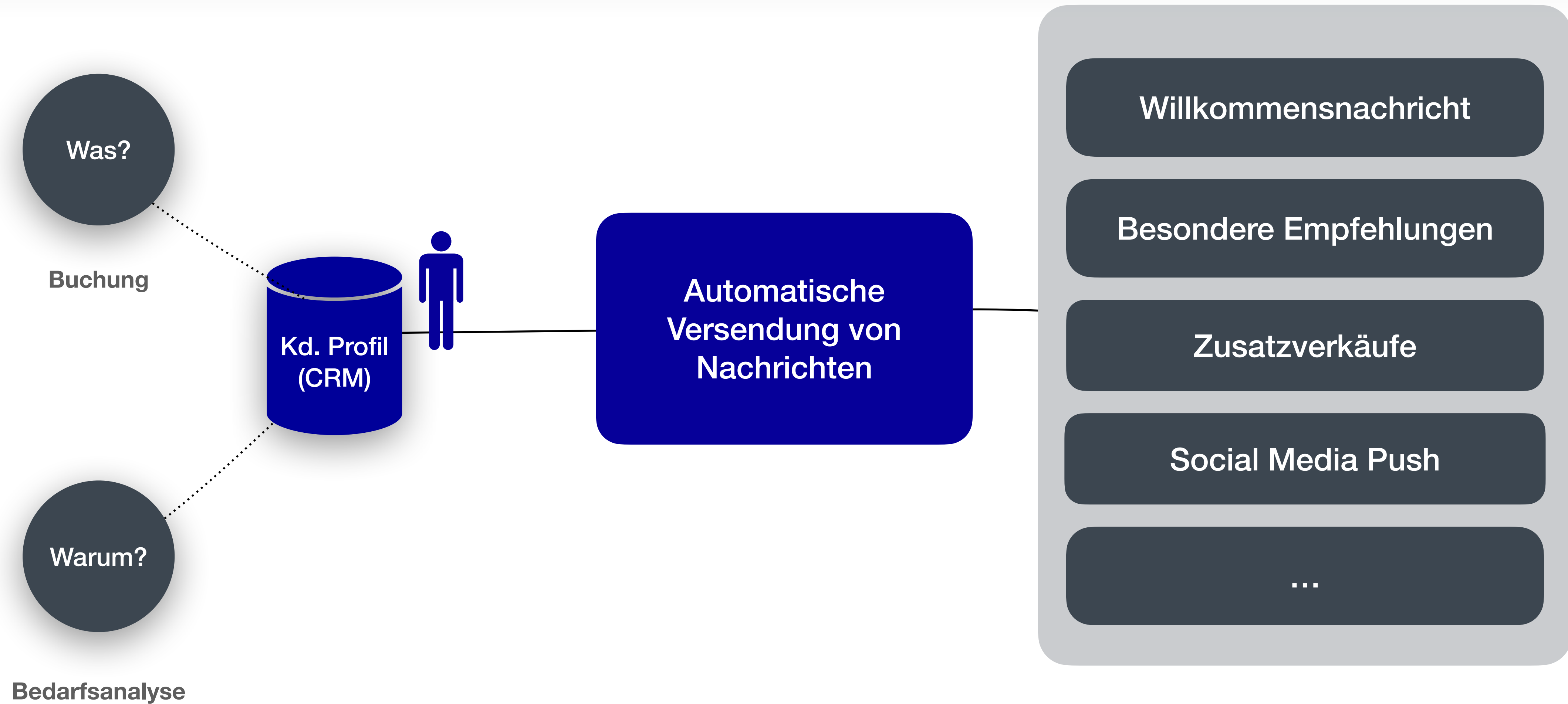
Nach Beratung & Verkauf



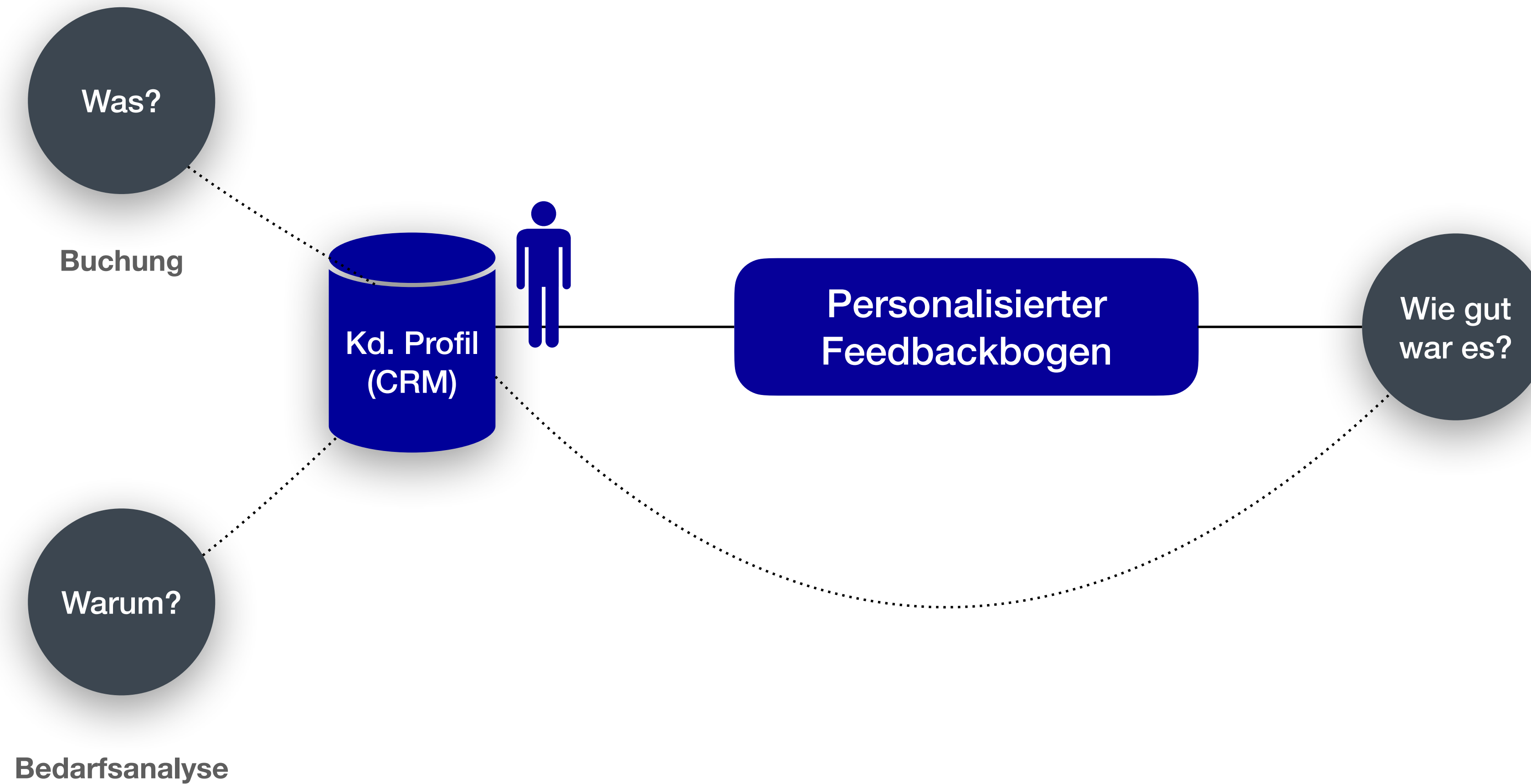
Zusatzverkäufe mithilfe der strukturiert gesammelten Kundendaten



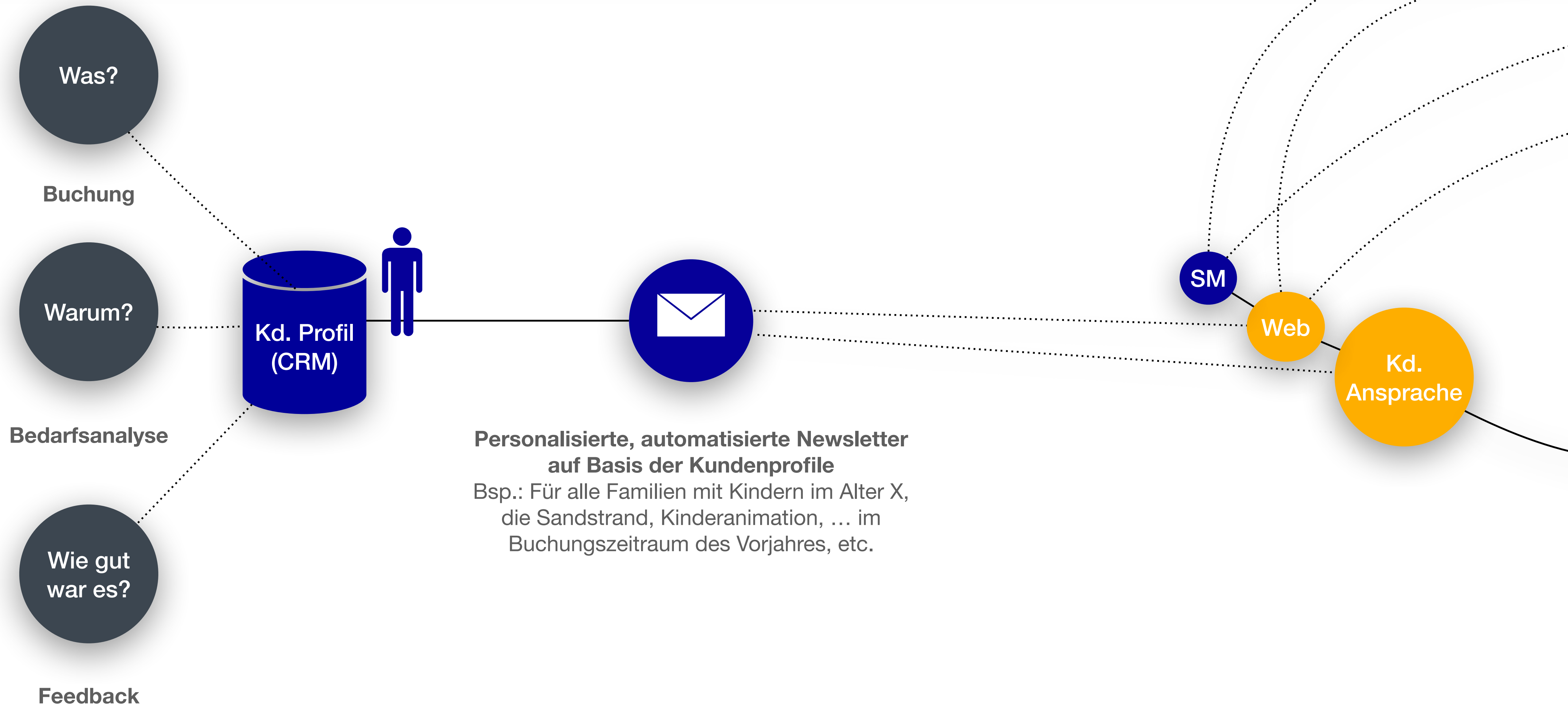
Automatisierte & individuelle Kommunikation für stärkere Kundenbindung



Feedback komplettiert das Kundenprofil



Häufigere Buchungen bei Bestandskunden durch personalisierte Newsletter



Was?

Buchung

Warum?

Kd. Profil
(CRM)

Bedarfsanalyse

Wie gut
war es?

Feedback

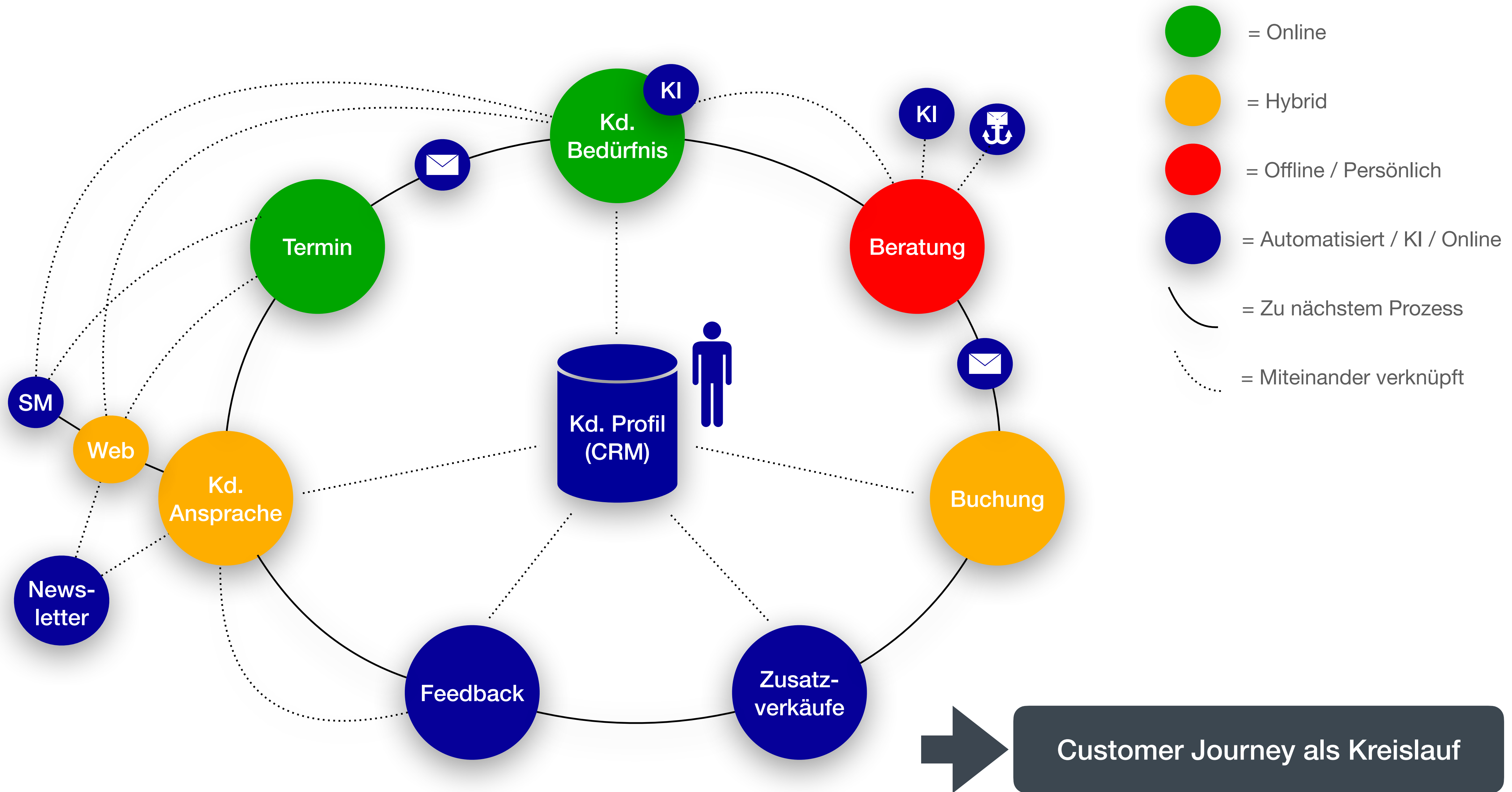


SM

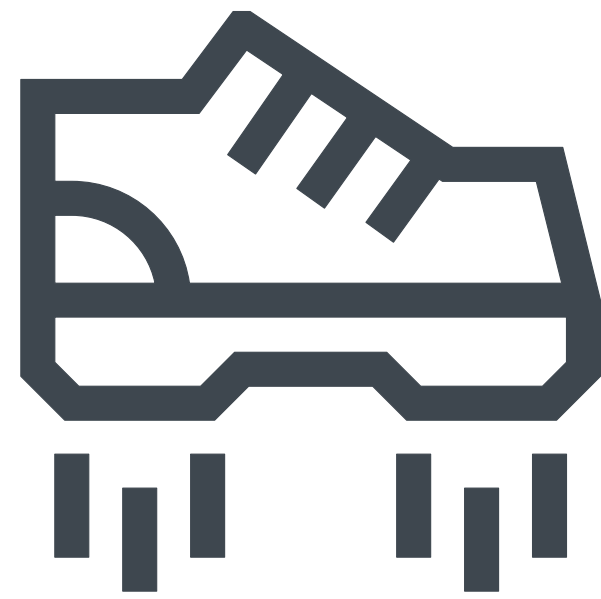
Web

Kd.
Ansprache

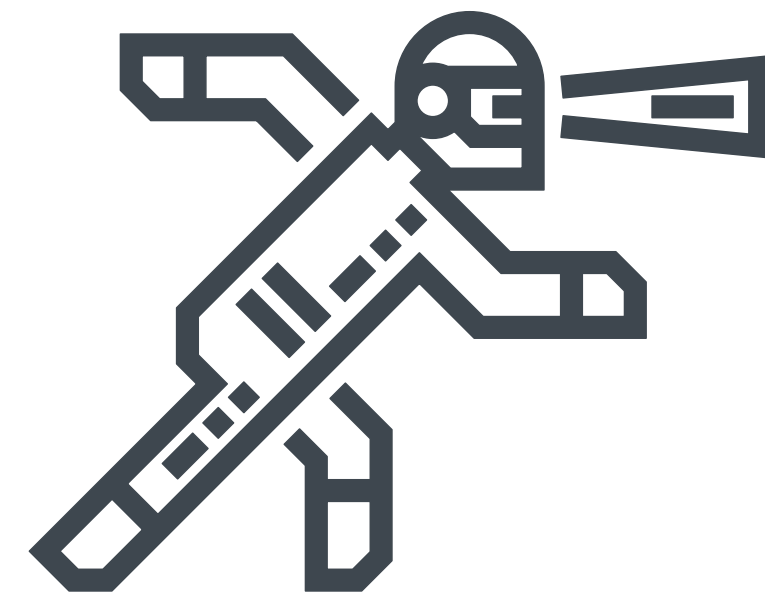
**Personalisierte, automatisierte Newsletter
auf Basis der Kundenprofile**
Bsp.: Für alle Familien mit Kindern im Alter X,
die Sandstrand, Kinderanimation, ... im
Buchungszeitraum des Vorjahres, etc.



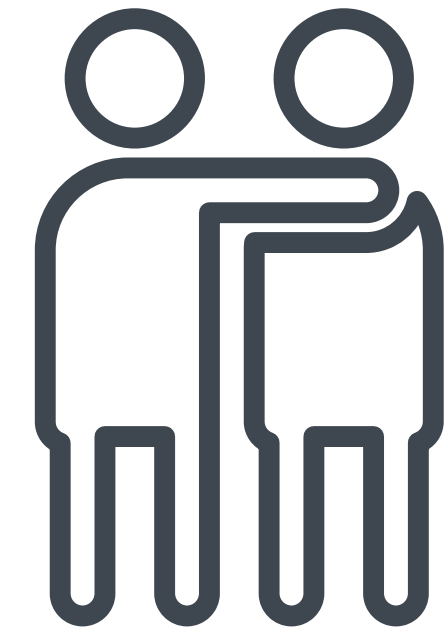
Gemeinsam ans Ziel - mit Partnern & Nutzern



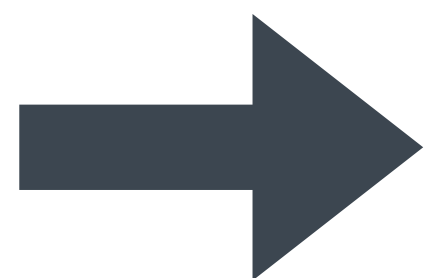
In der Zukunft



Mut für Neues



Digitalisierung als Chance



Innovation fördern & ermöglichen - Mut zur Veränderung - Offene Schnittstellen als Innovationstreiber

Lassen Sie uns den persönlichen Reisevertrieb gemeinsam in eine sichere Zukunft führen!



Gründer / Geschäftsführer
Paul Kissel

Aufgewachsen im Reisebüro
Touristiker & IT-Nerd

B.A. BWL-Tourismus
M.Sc. Technology & Management

**Ihr direkter Kontakt per Email,
Telefon oder Whats App:**

paul@motravo.de
0172 879 3412

Demoversion digitale Bedarfsanalyse:

<https://funtravel-demo.motravo.de>

Presse:

[ReiseVor9](#)

