

Rejsebranchen kræver fuld valuta for markedsføringskronerne

AF ESBen AABY, AABY KOMMUNIKATION

Mandag den 27. juni 2011

Rejsebureauerne har ikke råd til at smide penge efter dyre reklamekampagner uden på forhånd at vide, om det overhovedet kan betale sig. Problemet er bare, at mange annoncører rent faktisk ikke ved, om deres branding eller reklameindsats overhovedet har den forventede effekt. En ny online rejseportal giver rejsebranchen håndgribelig dokumentation for, at deres indsats rent faktisk nytter. På ganske få måneder er travelseeker.dk blevet en stor succes og landets største rejsearrangører har taget meget positivt imod initiativet.

Grundtanken bag travelseeker er "no cure – no pay". Det betyder, at rejsebureauerne kun betaler for konkrete henvendelser fra rejselystne, der finder drømmerejsen på travelseeker inden for kategorier som familierejser, krydstogtrejser, luksusrejser, safarirejser med flere. Det unikke ved tjenesten er, at de på forhånd tilkendegiver deres interesser for at modtage relevante tilbud fra de annoncerende rejsebureauer via mail.

"På den måde bringer vi de rejselystne og rejsebureauer tættere sammen til gavn for begge parter", fortæller partner i travelseeker, Thomas Christensen, og uddyber: "Påvisning og måling af effekt er en af de største udfordringer for rejsebranchen og i det hele taget annoncører i dag. Vi hjælper med at generere validerede kundeleads til rejsebureauerne, og de betaler kun for antallet af konkrete henvendelser. Det er et simpelt forretningsprincip – og det virker efter hensigten".

Thinggaard Rejser er et af de rejsebureauer, der har valgt at afprøve effekten af travelseeker. Administrerende direktør, Anders Vang, har netop igangsat flere kampagner på travelseeker for både Thinggaard Rejser og Tiger Rejser, og han forventer sig meget af markedsføringsindsatsen: "travelseeker er et unikt og meget tiltalende initiativ, fordi vi på baggrund af rejseannoncer får valideret data i form af konkrete kundeemner at arbejde med. På den måde lever travelseeker til fulde op til vores forventninger om at få valuta for pengene", slutter Anders Vang.

KONTAKTPERSONER

Partner, Thomas Christensen på telefon 20898931 eller thomas@travelseeker.dk
Partner, Casper Christensen på telefon 30222317 eller casper@travelseeker.dk

PR-ansvarlig, Esben Aaby fra Aaby Kommunikation på telefon 4099 9740 eller esben@aabykommunikation.dk

FAKTA

travelseeker.dk har i dag ca. 6.500 tilmeldte brugere, der kan vælge mellem tilbud fra forskellige rejsebureauer. Udgangspunktet er hverken pris eller destination, men derimod hvilke rejsekategorier brugerne gerne vil høre mere om. På den måde bliver alle rejsetilbud skræddersyet til brugerne, hvorefter det er op til brugeren selv at udvælge, hvem vedkommende ønsker at modtage uforpligtende rejsetilbud fra.