

# Wer sind die Kunden von Reiseberatern?

Die Bedürfnisse und Vorlieben  
von Kunden verstehen



# Inhalt

Überblick	03
Reiseverhalten der Kunden von Reiseberatern	05
Warum Reisende Berater nutzen	07
Arten von Reisen, die über einen Reiseberater gebucht werden	08
Einen Reiseberater beauftragen	10
Wie Reisende einen Berater auswählen	12
Welche Unterstützung Reisende von Beratern erwarten	14
Wie Reisende zu Stammkunden werden	16
Fazit	18
Der Vorteil von Expedia TAAP	19

## Überblick

---

Für Reiseberater ist es unerlässlich, dass sie ihre Kunden verstehen. Nur so können sie individuelle Reisen erstellen, die ihre Kunden bei jedem Schritt begeistern.

Es gibt jedoch nur wenige Daten und Erkenntnisse zu dieser Zielgruppe, was es schwieriger macht, ihre besonderen Bedürfnisse, Wünsche und Verhaltensweisen zu erkennen.

Um unser Wissen über diese Reisenden zu vertiefen, haben wir eine maßgeschneiderte Studie über die Kunden von Reiseberatern in aller Welt entwickelt. Das Ziel der Studie war es, die Gewohnheiten und Vorlieben von Reisenden zu verstehen, die Reisebüros nutzen, und zu untersuchen, was sie von Reiseberatern erwarten und welche Faktoren die Kundentreue und -bindung bestimmen.

## Methodik

---

Wir haben mit Wakefield Research eine maßgeschneiderte Online-Umfrage in 10 Märkten durchgeführt: Australien, Brasilien, Kanada, Deutschland, Indien, Italien, Mexiko, Spanien, Vereinigtes Königreich und USA.

An der Umfrage nahmen 5.000 Personen teil, die in den letzten 18 Monaten eine Urlaubsreise über einen Reiseberater gebucht hatten.





## Wichtigste Erkenntnisse

---

1. **Fachkundige Beratung und Zeitersparnis** sind die Hauptgründe für die Inanspruchnahme von Reiseberatern.
2. Reisende nutzen Berater, um **Stress zu vermeiden**, und beauftragen sie oft mit der Planung komplexer Reisen wie internationaler Reisen oder Reisen mit mehreren Zielen.
3. Reisende wünschen sich Hilfe bei reisebezogenen **Dienstleistungen, die über die Buchung von Hotels und Flügen hinausgehen**, darunter Aktivitäten, Versicherungen und Mietwagen.
4. **Die besten Angebote zu finden** ist ein wichtiger Aspekt der Unterstützung, nach der Reisende suchen.
5. Reisende bleiben **den Reiseberatern treu, die einen starken Kundenservice und eine gute Kommunikation bieten**, wechseln aber, wenn die Servicequalität, der Preis oder der Mehrwert hinter ihren Erwartungen zurückbleiben.
6. Empfehlungen von Familie und Freunden sind die beliebteste Art, ein Reisebüro zu finden, aber **Online-Suche und Social Media sind bei jüngeren Generationen beliebter**.

---

Diese Studie gibt einen tiefen Einblick in das Wesen der Kunden von Reiseberatern und verfolgt ihren Entscheidungsprozess, von der Auswahl eines Beraters bis hin zu den Gründen, warum sie bei einem Berater bleiben oder ihn wechseln.

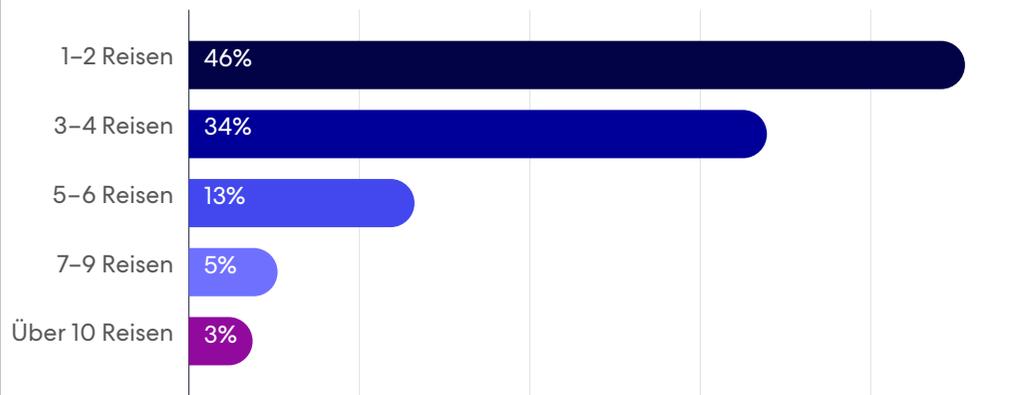
Der Bericht enthält Tipps und Empfehlungen, wie Reiseberater auf der Grundlage unserer Ergebnisse Maßnahmen ergreifen können, um ihr Unternehmen auf Erfolgskurs zu bringen.

## Reiseverhalten der Kunden von Reiseberatern

Der erste Schritt, um außergewöhnliche Erlebnisse für Ihre Kunden zu schaffen, ist ihre Reisegewohnheiten und Verhaltensweisen zu verstehen.

Die meisten Befragten unternahmen im vergangenen Jahr eine bis vier Reisen, wobei **46% nur eine bis zwei Reisen** unternahmen. Dies zeigt, dass sie das meiste aus ihrem Urlaub herausholen wollen und sich daher an Reiseberater wenden, die sie persönlich beraten.

Anzahl der Reisen in den letzten 12 Monaten



Die jüngeren Generationen machen mehr Reisen als der Durchschnitt. Erkenntnisse für die letzten 12 Monate:



20%

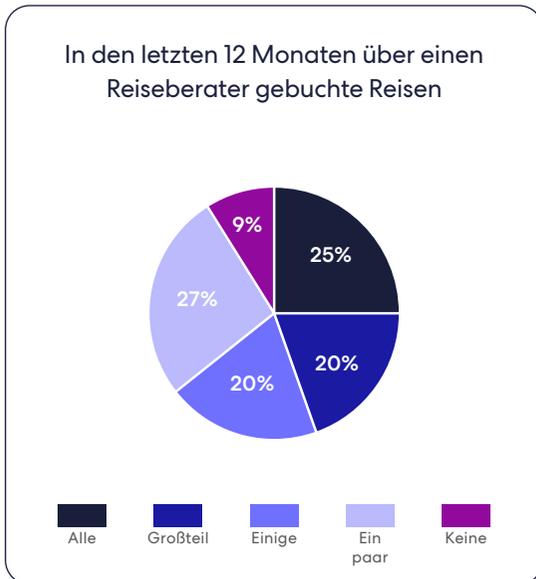
der Gen Z-Reisenden haben fünf oder mehr Reisen unternommen.



28%

der Millennials haben fünf oder mehr Reisen unternommen.

Aber buchen sie jede Reise über einen Reiseberater oder nur einige wenige? In den letzten 12 Monaten haben **45% der Befragten die meisten oder alle ihrer Reisen über einen Reiseberater gebucht.**



Analysiert man die Reisen, die über einen Reiseberater gebucht wurden, genauer, wird deutlich, dass die meisten weniger als eine Woche lang sind. Fast ein Drittel der Reisenden nutzte einen Berater, um eine Reise zu buchen, die vier Tage oder weniger dauerte. Das zeigt, dass **viele Reisende Berater für spontanere Kurztrips nutzen** und nicht nur für lange Reisen oder besondere Anlässe.



Die jüngeren Generationen unternehmen nicht nur mehr Reisen, sondern auch kürzere Reisen. Für 66% der Generation Z und 61% der Millennials war ihre letzte Reise, die sie über einen Reiseberater gebucht haben, kürzer als eine Woche, während 65% der Babyboomer einen Berater für die Buchung einer Reise, die länger als eine Woche dauerte, in Anspruch nahmen. Reisende aus Mexiko, Indien, Brasilien und den USA buchen auch mit höherer Wahrscheinlichkeit kürzere Reisen über einen Reiseberater.

## Dauer der letzten über einen Reiseberater gebuchten Reisen

1-2 Tage – 9%

3-4 Tage – 22%

5-6 Tage – 25%

7-9 Tage – 22%

10-14 Tage – 14%

Über 15 Tage – 9%

## Warum Reisende über Reiseberater buchen

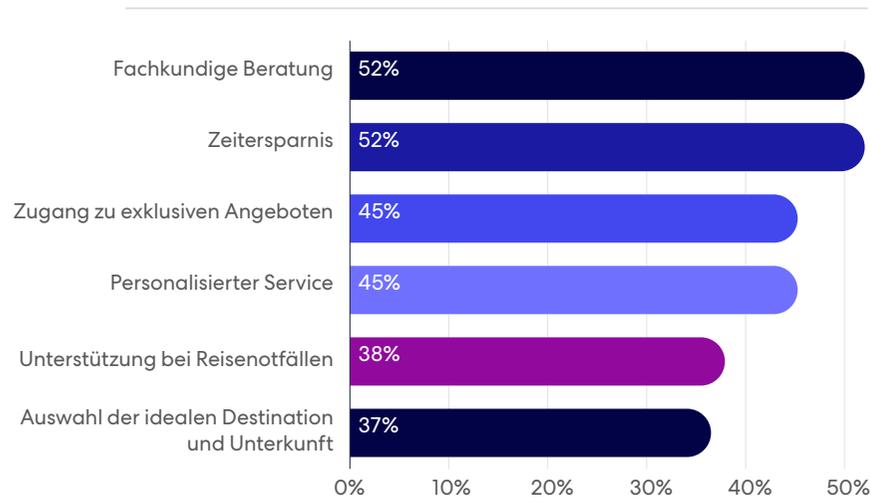
Um Reiseberatern dabei zu helfen, ihre Kunden besser zu verstehen, haben wir herausgefunden, warum Reisende Berater in Anspruch nehmen, insbesondere ihre **Hauptbeweggründe und was ihnen am wichtigsten ist.**

Die meisten Befragten gaben an, dass fachkundige Beratung und

Zeitersparnis die Hauptgründe für die Inanspruchnahme eines Reiseberaters waren. Die Reisenden glauben auch, dass **Reiseberater besser in der Lage sind, die besten Angebote zu finden**, unerwartete Probleme zu lösen und eine stressfreie und angenehme Erfahrung zu gewährleisten, als wenn sie eine Reise auf eigene Faust buchen.

### Hauptgründe für die Buchung über einen Reiseberater

Frage mit Mehrfachauswahl



# Über 50%

der Befragten gaben an, dass eine fachkundige Beratung und Zeitersparnis Gründe für sie sind, einen Reiseberater zu beauftragen.



## TIPP FÜR REISEBERATER

Heben Sie sich als Berater ab und vertiefen Sie Ihr Fachwissen, indem Sie ein Verständnis dafür entwickeln, worauf Reisende Wert legen, wie sie sich verhalten und wonach sie bei ihren Reiseerlebnissen suchen. Werfen Sie einen Blick auf unsere **Marktforschung und Einblicke**.

## Arten von Reisen, die über einen Reiseberater gebucht werden

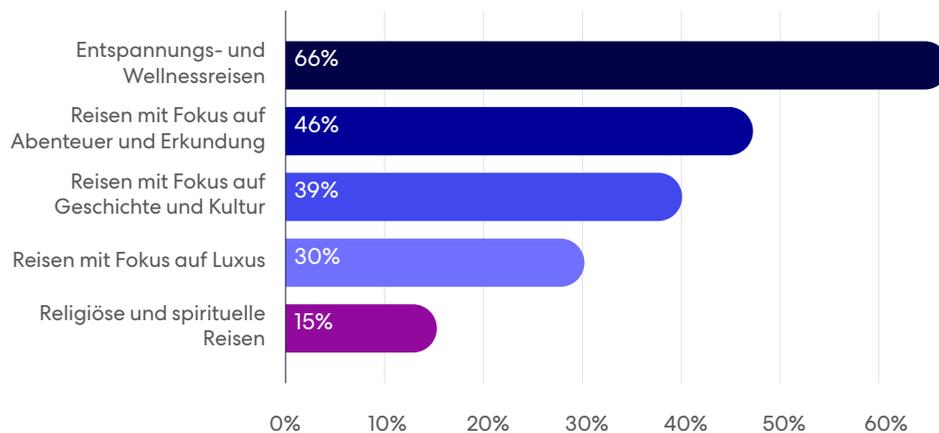
Wir wollten nicht nur die grundlegenden Details ihrer Reisen und die Gründe für die Inanspruchnahme von Reiseberatern verstehen, sondern auch herausfinden, welche Arten von Reisen über Reiseberater gebucht werden.

**Reisende buchen für gewöhnlich entspannungs- und wellnesorientierte Reisen über Reiseberater**, was den

Wunsch der Reisenden nach einem stressfreien Erlebnis unterstreicht. Abenteuer- und Erkundungsreisen waren die zweitbeliebteste Art von Urlaub, der über einen Berater gebucht wurde. Die Reisenden nutzen das Fachwissen eines Reiseberaters und seine Fähigkeit, bei der Erstellung des Reiseplans und der Planung von Aktivitäten zu helfen.

Arten von Reisen, die normalerweise über einen Reiseberater gebucht werden

Frage mit Mehrfachauswahl



Die Arten von Reisen, die über einen Berater gebucht werden, variieren je nach Land:

**52%** der spanischen Reisenden buchen Reisen mit kulturellem Schwerpunkt.

**43%** der indischen Reisenden buchen religiöse Reisen.

**41%** der britischen Reisenden buchen Reisen mit Schwerpunkt auf Luxus.



### TIPP FÜR REISEBERATER

Eine Möglichkeit, Ihren Kunden einen stressfreien Urlaub zu bereiten, ist die Empfehlung von All-inclusive-Angeboten, die vor allem bei jüngeren Reisenden immer beliebter werden. Unsere **Unpack '25**-Daten zeigen, dass die Nutzung des „All-inclusive“-Filters auf Hotels.com im Vergleich zum Vorjahr um 60% gestiegen ist.



Wenn man die Reisenden nach den bestimmten Arten von Reisen fragt, für die sie am liebsten einen Reiseberater in Anspruch nehmen, wird deutlich: **Je komplexer die Reise, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Reisenden sie über einen Berater buchen.**

Internationale Reisen (50%) und Reisen mit mehreren Reisezielen (41%) gelten als Zuständigkeitsbereich von Reiseberatern, und **34% der Befragten gaben an, dass es wichtig ist, einen Berater für Themenurlaube wie kulinarische Reisen, Freizeitparkbesuche oder historische Touren zu engagieren.**



Für Reisende aus Indien (55%), Mexiko (55%) und Brasilien (49%) ist es wichtig, einen Reiseberater für große Familien- oder Gruppenreisen zu engagieren, während Reisende aus Kanada (58%) und Großbritannien (57%) bei internationalen Reisen auf Berater zurückgreifen.

## Einen Reiseberater beauftragen

Reisende beauftragen am ehesten einen Berater zu einem frühen Zeitpunkt in der Reiseplanung, aber die meisten recherchieren ihr Reiseziel bereits vor dem Gespräch.

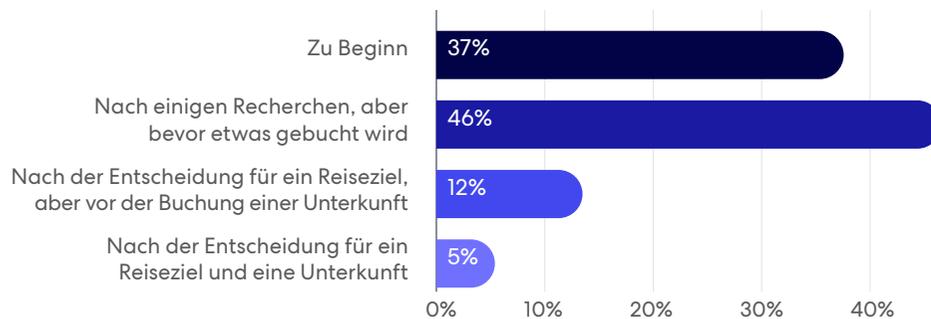
**37% engagieren Reiseberater jedoch ganz am Anfang**, was den Beratern die Möglichkeit gibt, früher Reisepläne vorzuschlagen und Entscheidungen über das Reiseziel zu beeinflussen.

Unabhängig davon, wann ein Berater oder eine Beraterin für die Reiseplanung hinzugezogen wird, sind die Arten von Dienstleistungen und Reiseelementen, die Reisende normalerweise von ihren Beratern buchen lassen, breit gefächert.

Die meisten Reisenden lassen Hotels und Flüge von ihren Reiseberatern buchen, aber viele wenden sich auch an die Experten, um Touren und Aktivitäten, Mietwagen und Reiseversicherungen zu buchen.

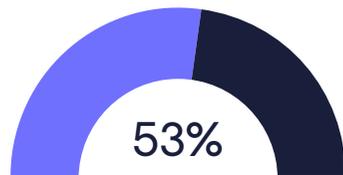
### Wann Reisende während des Planungsprozesses einen Berater kontaktieren

Frage mit Mehrfachauswahl



## Welche reisebezogenen Dienstleistungen buchen Sie normalerweise über einen Reiseberater?

Frage mit Mehrfachauswahl



der Reisenden aus **Indien** lassen von Reiseberatern Mietwagen buchen.



der Reisenden aus **Brasilien, Indien, Mexiko** und den **USA** lassen Touren, Aktivitäten oder Ausflüge von Reiseberatern buchen.



## TIPP FÜR REISEBERATER

Die Bedürfnisse und Vorlieben der Reisenden in Bezug auf die Buchungsunterstützung gehen oft über die üblichen Hotel- und Flugbuchungen hinaus. Sorgen Sie für Erfolgserlebnisse bei sich und Ihren Kunden, indem Sie einen **umfassenden Support** und Dienstleistungen anbieten.

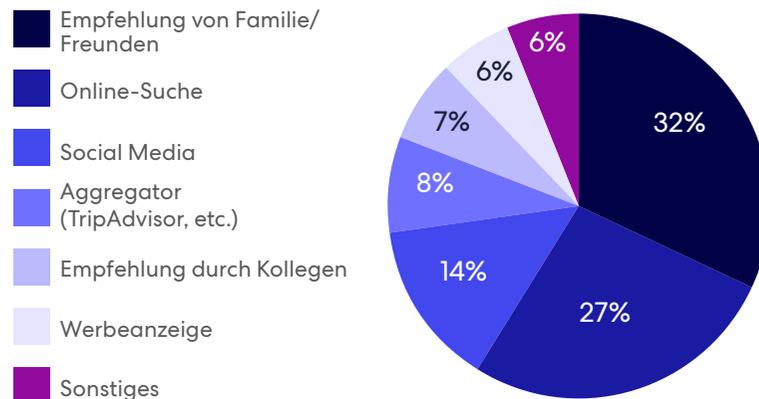
Heben Sie sich weiter ab, indem Sie Empfehlungen für Aktivitäten und Touren ausstellen, die auf die spezifischen Bedürfnisse und den Reisestil der Kunden zugeschnitten sind. Zeigen Sie Engagement, indem Sie sicherstellen, dass jeder Teil der Reise geplant ist, vom Mietwagen über Zugtickets bis hin zur Unterstützung bei Reisepässen oder Visa. **Stellen Sie auch sicher, dass Ihre Reisenden auf das Unerwartete vorbereitet sind**, indem Sie Reiseversicherungen anbieten.

## Wie Reisende einen Berater auswählen

Der Aufbau von Vertrauen und einer dauerhaften Beziehung zu Ihren Kunden ist entscheidend. Während **44% der Befragten in den letzten zwei Jahren nur ein einziges Reisebüro** genutzt haben, nutzten **25% drei oder mehr**. Das zeigt, dass die Reisenden ihre Möglichkeiten prüfen, und unterstreicht die Notwendigkeit für Reiseberater, sich abzuheben und bedeutsame Verbindungen zu schaffen.

Und **28% der Befragten gaben an, dass sie für ihre letzte gebuchte Reise bei drei oder mehr Reisebüros angefragt haben**. Aber wie finden sie ihre Reiseberater? Und was sind die wichtigsten Faktoren bei der Auswahl eines Beraters? Fast die Hälfte (49%) hat ihr letztes Reisebüro über die Online-Suche, Social Media oder einen Aggregator gefunden.

Wie haben Sie Ihr letztes Reisebüro gefunden?



Vor allem jüngere Generationen neigen dazu, häufig zu wechseln: Ein Drittel der Millennials hat in den letzten zwei Jahren die Dienste von drei oder mehr Reisebüros in Anspruch genommen. Im Gegensatz dazu haben 68% der Babyboomer, 54% der Gen X und 55% der Reisenden mit Kindern in den letzten zwei Jahren nur einen Reiseberater beauftragt.



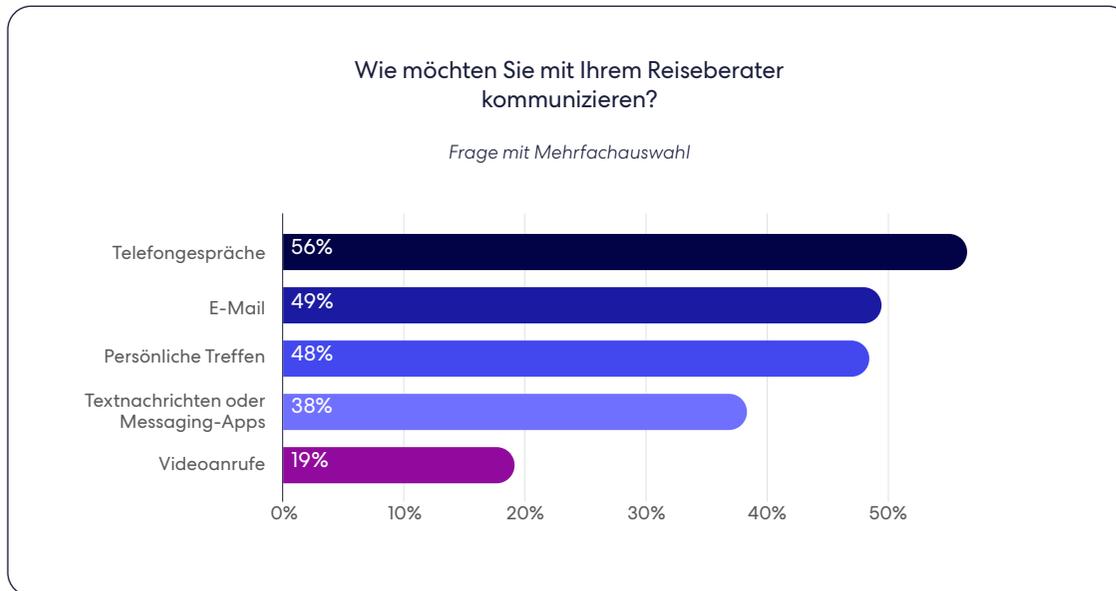
## TIPP FÜR REISEBERATER

Empfehlungen von Freunden, Familie und Kollegen haben einen großen Einfluss, wenn es darum geht, einen Reiseberater zu finden. Nutzen Sie Mundpropaganda, indem Sie ein Empfehlungsprogramm mit Ihren bestehenden Kunden ausprobieren und Anreize für die Anwerbung eines neuen Kunden anbieten.

Sie können sich auch von der Masse abheben, indem Sie Ihre Online-Präsenz aktualisieren und Ihre Fachkenntnisse und Spezialisierung hervorheben. Sind Sie Experte für familienfreundliche Abenteuerreisen? Stellen Sie diese Spezialisierung auf Ihrer Website und Ihren Social Media in den Vordergrund und erwecken Sie sie durch Fotos, Kundenrezensionen und persönliche Anekdoten zum Leben.

Während die Reisenden eine Vielzahl von Kanälen nutzen, um mit ihrem Berater zu kommunizieren, sind Telefonanrufe und E-Mails am beliebtesten, gefolgt von persönlichen Treffen. Das zeigt, wie wichtig persönliche Verbindungen und der Aufbau von Beziehungen zwischen Beratern und Kunden sind.

Die Ergebnisse lassen erkennen, dass die meisten Reisenden gerne auf verschiedene Arten mit ihrem Berater kommunizieren, je nach Situation und Zeitpunkt.



Wenn es darum geht, wie Reisende zwischen den Beratern wählen, ist das Fachwissen wieder ein wichtiger Aspekt, aber auch der Preis.

### Die wichtigsten Faktoren bei der Auswahl eines Reiseberaters

- 1 Fachwissen oder Spezialisierung
- 2 Preis für Dienstleistungen
- 3 Sonderangebote oder Anreize
- 4 Flexible Zahlungsoptionen
- 5 Bewertungen oder Empfehlungen

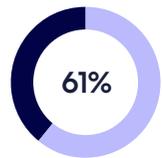
## Welche Unterstützung Reisende von einem Reiseberater erwarten

Die Reisenden schätzen nicht nur das Fachwissen ihres Reiseberaters, sondern wollen auch, dass er ihnen im Buchungsprozess ein gutes Angebot verschafft.

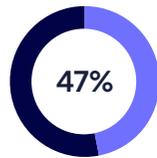
Weitere Schwerpunkte sind Empfehlungen für Reiseziele und Aktivitäten sowie Unterstützung bei kurzfristigen Änderungen und bei der Reisevorbereitung.

### In diesen Bereichen der Reisebuchung wird Unterstützung am meisten geschätzt

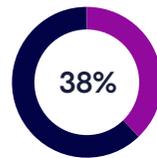
Frage mit Mehrfachauswahl



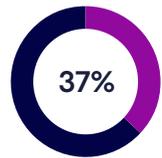
Finden der besten Angebote



Empfehlungen für Reiseziele und Aktivitäten



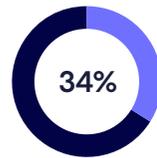
Kurzfristige Änderungen



Abstimmung des Reiseplans



Unerwartete Ereignisse und Notfälle



Auswahl der Reiseversicherung



Reisende aus Brasilien (68%), Indien (62%) und den USA (47%) sind eher bereit, mit ihrem Berater per SMS zu schreiben, während Reisende aus Deutschland (57%), Australien (55%) und Spanien (53%) sich eher für ein persönliches Treffen entscheiden.



## 6 von 10

Reisenden gaben an, dass es am hilfreichsten wäre, wenn sie zusätzliche Hilfe von Reisebüros bekämen, um die besten Angebote zu finden.



## TIPP FÜR REISEBERATER

Kommunikation ist das A und O, wenn es darum geht, eine Reise zu planen – für Sie und Ihre Kunden. Fragen Sie sie von Anfang an nach ihren Kommunikationspräferenzen und informieren Sie sie bezüglich Antworthäufigkeit und Reaktionszeiten, um sicherzustellen, dass Sie ihre Bedürfnisse erfüllen.

Wenn man bedenkt, wie sehr Reisende Wert auf ein gutes Angebot legen, ist es entscheidend, dass Reiseberater die besten Angebote finden und wettbewerbsfähige Preise anbieten. **51% der Befragten gaben an, dass sie die Preise, die ihr Reiseberater anbietet, mit den Preisen vergleichen, die sie online finden.** Diese Reisenden vertrauen nicht von Natur aus darauf, dass es sich bei den Angeboten, die sie erhalten, um den besten Preis handelt. Deshalb ist es wichtig, ihnen die besten Angebote für ihre Reise zu machen.



**91%**

glauben, dass Reiseberater den besten Zugang zu Angeboten und Sonderaktionen haben.



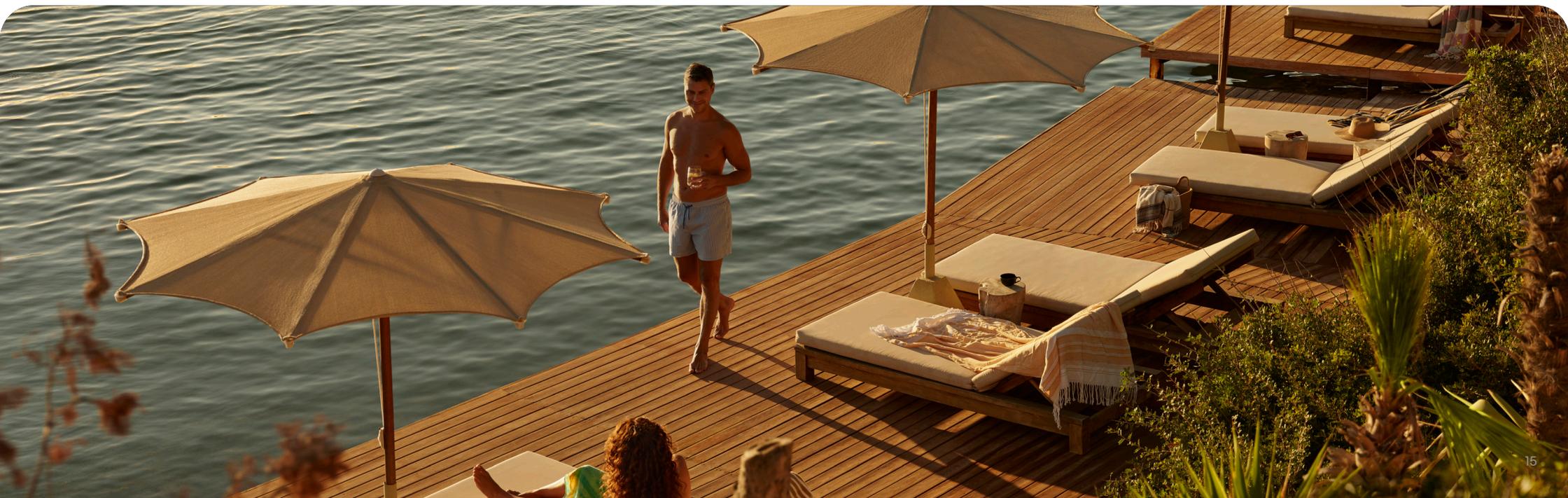
**57%**

der US-Reisenden vertrauen darauf, dass Reiseberater die besten Angebote bekommen, während die Reisenden in Mexiko (59%) und Spanien (56%) häufig online Preise vergleichen.



## TIPP FÜR REISEBERATER

Wenn Sie Ihren Kunden Reiseoptionen vorstellen, sollten Sie Ihre Recherchen transparent machen und erklären, welches Angebot Sie machen und welche Preise Sie anderswo gesehen haben. Das schafft Vertrauen, damit Ihre Kunden nicht das Gefühl haben, sie müssten selbst nach Angeboten und Rabatten suchen.





## Wie Reisende zu Stammkunden werden

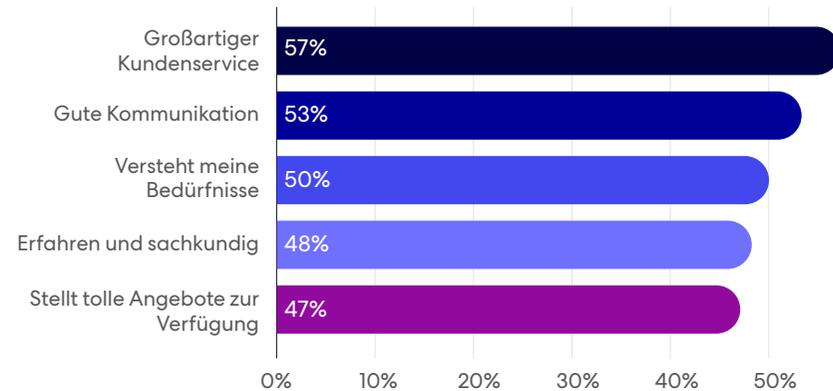
**Die Kundenbindung** ist wichtig für jede erfolgreiche Geschäftsstrategie. Deshalb ist es entscheidend, positive Erfahrungen zu schaffen und Loyalität aufzubauen.

**Was bringt Reisende also dazu, bei ihrem Berater zu bleiben, oder den Berater zu wechseln?**

Großartiger Kundenservice und gute Kommunikation sind die Hauptgründe, warum Reisende bei einem Berater bleiben, zusammen mit Fachwissen und tollen Angeboten. Diejenigen, die in den letzten fünf Jahren den Berater gewechselt haben, taten dies aufgrund der begrenzten Auswahl, fehlender Angebote und eines schlechten Preis-Leistungs-Verhältnisses.

### Die wichtigsten Gründe dafür, bei einem Reiseberater zu bleiben

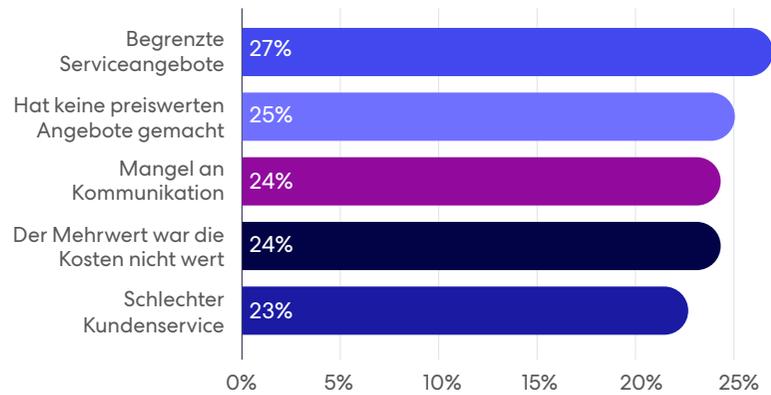
*Frage mit Mehrfachauswahl*



Babyboomer sind ihrem Reiseberater gegenüber viel loyaler: 61% sind in den letzten fünf Jahren bei demselben Berater geblieben. Ebenso haben 50% der Kanadier und 44% der Reisenden aus Italien und den USA in den letzten fünf Jahren denselben Reiseberater engagiert.

## Die wichtigsten Gründe dafür, den Reiseberater zu wechseln

Frage mit Mehrfachauswahl



**62%**

der Reisenden haben in den letzten fünf Jahren ihren Reiseberater gewechselt, während 38% einem Reiseberater treu geblieben sind.



**78%**

sind mit den Dienstleistungen eines Reiseberaters für ihre letzte Reise sehr oder äußerst zufrieden.



## TIPP FÜR REISEBERATER

Damit Ihr Unternehmen bei Ihren bestehenden Kunden in Erinnerung bleibt, sollten Sie ein automatisiertes System einrichten, mit dem Sie sich an diejenigen wenden, die seit sechs Monaten oder länger nicht mehr bei Ihnen gebucht haben.

Und halten Sie auch nach einer Reise die Kommunikation offen. Bitten Sie Ihre Kunden um Feedback, um zu verstehen, wo Sie die Erwartungen erfüllen oder übertreffen und wo vielleicht Verbesserungsbedarf besteht.



## Fazit

---

Die Studie bestätigt, dass die Kunden von Reiseberatern einzigartige Bedürfnisse und Vorlieben haben, die je nach Art der Reise, Alter und geografischem Standort variieren.

Wenn Sie diese Feinheiten verstehen, können Sie Ihr Fachwissen ausbauen und gezieltere Empfehlungen für Ihre Kunden entwickeln.

## 5 wichtige Empfehlungen für Reiseberater

---

### 1. Zeigen Sie Ihr Fachwissen

Fachwissen ist ein Hauptgrund dafür, dass Reisende Reisebüros nutzen und wie sie einen Berater auswählen. Kommunizieren Sie Ihre jahrelange Erfahrung, Ihre Spezialisierung und Ihre erfolgreichen Reisen an potenzielle und bestehende Kunden.

### 2. Sorgen Sie für eine stressfreie Erfahrung

Reisende wollen einen Berater, der ihnen hilft, Zeit zu sparen und Stress zu vermeiden. Stellen Sie sicher, dass Sie sich vor der Reise überlegen, was Ihre Kunden brauchen, und dass Sie auf alles, was schiefgehen könnte, vorbereitet sind.

### 3. Bieten Sie umfassende Unterstützung

Reisende wünschen sich Unterstützung, die über Hotel- und Flugbuchungen hinausgeht. Vergewissern Sie sich, dass Sie die Elemente

verstehen, die Ihre Reisenden für eine perfekte Reise benötigen, von Aktivitäten und Transport am Zielort bis hin zur Unterstützung bei Visa und Reisepässen.

### 4. Konzentrieren Sie sich auf eine starke Kommunikation

Kundenservice und Kommunikation schaffen Loyalität bei den Kunden. Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, wie Ihre Reisenden am liebsten kommunizieren, und halten Sie sie während der gesamten Planungsphase auf dem Laufenden.

### 5. Nutzen Sie Angebote

Rabatte sind der wichtigste Aspekt, in dem sich Reisende Unterstützung wünschen. Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Kunden wettbewerbsfähige Preise anbieten, indem Sie [Expedia TAAP](#) nutzen.

# Entdecken Sie den Vorteil von Expedia TAAP

Die Ergebnisse dieses Berichts in Kombination mit den leistungsstarken Funktionen von Expedia TAAP ermöglichen es Ihnen, Ihren Kunden in jeder Phase ihrer Reise ein außergewöhnliches Erlebnis zu bieten – von der Planung über die Buchung bis hin zur Verwaltung – und dabei gleichzeitig die Beziehung zu ihnen zu vertiefen und solide Unterstützung zu bieten.

## Einfache Buchungsplattform für Beraterinnen und Berater

Expedia TAAP bietet flexible Stornierungsrichtlinien und Funktionen, die es Ihnen ermöglichen, einen nahtlosen Service für Reisende direkt auf der Buchungsplattform anzubieten:

- Bearbeiten Sie Buchungen online in weniger als einer Minute mit dem **Self-Service-Tool Booking Manager**.
- Erstellen und senden Sie Reise-Voucher in weniger als 20 Sekunden mit dem **Reiseplan-Designer**.
- Reservieren Sie jetzt eine Reise und bezahlen Sie später mit **verzögerten Zahlungen**. So können Sie sicherstellen, dass Ihren Kunden flexible Zahlungsoptionen zur Verfügung stehen, ohne dass Sie Ihren Cashflow opfern müssen.



## Umfassender Bestand

Wenn Sie diese Erkenntnisse für verschiedene Reisearten, wettbewerbsfähige Preise und Last-minute-Verfügbarkeit nutzen, können Sie Ihren Kunden die richtigen Reiseoptionen zu den besten Preisen anbieten.

Das Expedia TAAP-Angebotspektrum umfasst:



**>3 Mio.**

Unterkünfte in über 200  
Ländern/Territorien



**>35**

Arten von Unterkünften,  
einschließlich  
Ferienunterkünften



**>120**

Mietwagenanbieter an  
über 3.000 Standorten



**>220.000**

Touren, Aktivitäten,  
Attraktionen und Abenteuer



**>500**

Fluglinien, die über  
6.500 Flughäfen  
anfliegen





## Vertrauenswürdige Bewertungen und Produkteinträge

---

Unterkunftsbewertungen sind entscheidend, um zu verstehen, welche Erfahrungen andere Reisende mit einem Hotel, einer Ferienunterkunft, einem Transportanbieter oder einer Aktivität gemacht haben. Sie sind ideal dafür, dass Sie Ihren Reisenden informierte Empfehlungen aussprechen können.

- Unsere **58 Millionen von Benutzern verfassten Bewertungen** bieten Ihnen Insiderwissen und Einblicke, die Ihnen bei der Entscheidung helfen können, ob eine Unterkunft die richtige Wahl für Ihre Reisenden ist.
- Unsere **Unterkunftsdetailseiten** enthalten umfassende Inhalte, umfangreiche Fotogalerien und Details zu den Stornierungsbedingungen, um sicherzustellen, dass Sie das richtige Angebot für Ihre Kunden finden.
- **Mehr als 20 Sortier- und Filterfunktionen** ermöglichen es Ihnen, die relevantesten Suchergebnisse für die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden anzuzeigen, wie z. B. Ladestationen für Elektrofahrzeuge, Barrierearmut, LGBTQ+-freundlich, familienfreundlich, Zahlungsoptionen und mehr.

## Angebote und Ermäßigungen

---

Unser globales Team arbeitet mit Anbietern zusammen, um B2B-Raten auszuhandeln, die exklusiv über Expedia TAAP erhältlich sind. So können Sie sicher sein, dass Sie Ihren Kunden die günstigsten Tarife anbieten.

Mit Expedia TAAP haben Sie Zugang zu mehr als 650.000 Angebotsraten und wettbewerbsfähigen Paketraten, die im Durchschnitt 20% unter den Preisen auf Verbraucherseiten liegen.

## Bauen Sie Ihr Reisegeschäft aus

Als Beraterin oder Berater wissen Sie, dass Ihre Zeit kostbar ist und Sie sich auf Ihre Kunden und deren Bedürfnisse konzentrieren sollten, um ihre ideale Reise zu planen. Die Verwendung einer einfachen Plattform, die **Ihr Unternehmen zum Erfolg führt**, ist von entscheidender Bedeutung. Deshalb haben wir Expedia TAAP entwickelt.

### Die Plattform bietet:

- Sofortigen Zugang zu **genauen Echtzeitberichten**, die Ihre betriebliche Effizienz verbessern.
- **Einfache Einrichtung**, um so schnell wie möglich loszulegen, mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und hilfreichen Tutorials, die alle in unserer Expedia TAAP Academy zu finden sind.
- Eine Bibliothek mit **vorgefertigten Marketing-Kampagnen** zur Umsatzsteigerung.
- **Account Manager-Support** für Gold- und Platinum-Partner, um eine individuelle Wachstumsstrategie zu entwickeln und Ihr Geschäft zu optimieren.
- **Flexible Zahlungsmöglichkeiten**, einschließlich verzögerter Zahlungen. Bei einer verzögerten Zahlung werden die Zahlungen erst kurz vor dem Reisedatum fällig. Das bedeutet, dass Sie im Voraus buchen können, ohne den Cashflow zu gefährden.

Bei Expedia TAAP registrieren

Sind Sie bereits Expedia TAAP-Mitglied? [Loggen Sie sich in Ihr Konto ein.](#)





---

#### Methodik

Diese Verbraucherumfrage wurde von Wakefield Research unter 5.000 Reisenden durchgeführt, die in den letzten 18 Monaten die Dienste eines Reisebüros in Anspruch genommen haben. Teilnehmer, die ein Reisebüro hauptsächlich oder nur für Geschäftsreisen nutzen, sind nicht eingeschlossen. An der Umfrage nahmen 500 Personen pro Markt in Kanada, Deutschland, Spanien, Italien, Australien, Indien, Mexiko, Brasilien, im Vereinigten Königreich und in den USA teil. Die Umfrage wurde zwischen dem 19. September und dem 13. Oktober 2024 per E-Mail-Einladung und online durchgeführt.