

## Am Ankerplatz schon bei der Buchung Kreuzfahrtluft schnuppern

- **Premiere in Neumünster: innovatives Shop-in-Shop-Konzept mit maritimem Flair**
- **Ausbau der erfolgreichen Zusammenarbeit mit TUI Cruises**
- **Exklusive Vertriebsstrategie für TUI Franchise Partner**
- **Urlaubsgefühl und Expertise für Kunden**

Hannover/Neumünster, 13. Dezember 2023. Beim Betreten des Reisebüros weht der Kundschaft förmlich frische Meeresluft um die Nase: Der Ankerplatz, ein innovatives Shop-in-Shop-Konzept mit maritimem Ladenbau, hält Einzug in das erste Reisebüro. Hier bekommen Gäste professionelle Beratung zu Kreuzfahrten mit der Mein Schiff Flotte. Benjamin Jacobi, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei TUI Deutschland, und Ilka Lauenroth, Director TUI Franchise, haben den Ankerplatz heute im FIRST Reisebüro in Neumünster vorgestellt – gemeinsam mit den Inhabern Astrid und Ralph Godbersen sowie Julia Schachtschneider, Regionalleitung Region Nord & strategische Projekte Franchise, und Sandra Pfützenreuter, verantwortlich für den touristischen Vertrieb und das Key Account Management bei Mein Schiff.

„Wir haben viele innovative Produkte im Portfolio. Das wollen wir auch zeigen und Interesse wecken. Mit diesem Projekt bauen wir die bereits erfolgreiche Zusammenarbeit mit TUI Cruises – Mein Schiff aus“, so Benjamin Jacobi. „Julia Schachtschneider, Ingo Weiss und unser Ladenbauer haben einen grandiosen Job gemacht“, lobte Ilka Lauenroth. Mit Blick auf den „Mein Schiff“-Diamanten, Lampen in Möwenform über den Köpfen und Teppich in Oberdeck-Optik unter den Füßen, genießen Reisebüro-kunden bereits bei der Buchung die Atmosphäre von Meer und Kreuzfahrt.

„Der Kreuzfahrtmarkt boomt. Da lag es auf der Hand ein maritimes Vertriebskonzept zu schaffen, bei dem sich die Kundschaft schon in unseren Reisebüros wie auf dem Sonnendeck der Mein Schiff fühlt“, sagte Julia Schachtschneider. Für Kunden sei der

Seite 1 von 2 Ankerplatz Blickfang und Anziehungspunkt, für Reisebüros ein unterstützendes Ele-

Ansprechpartner(in)

ment im Verkauf von Mein Schiff Kreuzfahrten. Da ist sich auch Reisebüroinhaber Ralph Godbersen sicher: „Das neue Shop-in-Shop-Konzept hat mich sofort angesprochen, und ich sehe die riesige Chance, mit dem maritimen Arbeitsplatz Kunden zu begeistern und das Kreuzfahrt-Geschäft mit Mein Schiff auszubauen.“ Ebenso freute sich Sandra Pfützenreuter über die Sichtbarkeit der Wohlfühlflotte, die das neue Konzept

mit sich bringt. „Gerade weil der Verkauf über Reisebüros weiterhin der wichtigste Kanal für uns ist, bietet sich hierdurch die großartige Gelegenheit, den besonderen Mein Schiff Moment in Franchise-Büros zu adaptieren und noch mehr Kunden für eine Kreuzfahrt zu begeistern.“

Auf TUI Franchise Partner, die den Ankerplatz in ihrem Reisebüro umsetzen, wartet ein attraktives Gesamtpaket, das TUI in Zusammenarbeit mit TUI Cruises – Mein Schiff exklusiv für TUI Franchise geschnürt hat. Wer sich für das Konzept entscheidet, profitiert unter anderem bei entsprechendem Wachstum von zusätzlicher Provision, Werbungskostenzuschuss, VIP-Routing und enger Betreuung durch den Mein Schiff Sales Manager. Außerdem werden Webinare, Inforeisen bzw. Schiffsbesichtigungen angeboten. „Wir haben auch eine Refinanzierungsmöglichkeit über drei Jahre in das Gesamtpaket unseres Ankerplatzes eingebaut“, so Ilka Lauenroth. „Insofern gehe ich davon aus, dass sich das Shop-in-Shop-Konzept für unsere Reisebüros refinanziert.“

Das Interesse ist riesig, wie die Franchise-Chefin berichtete. „Aktuell haben sich mehr Partnerinnen und Partner für das maritime Shop-in-Shop Konzept entschieden, als wir im ersten Schritt bedienen können.“ Weitere Ankerplätze folgen deshalb nach und nach im kommenden Jahr. Auch 2025 wird das Konzept weiter ausgerollt.

Diese Meldung sowie Bilder finden Sie auch im Pressebereich unter [www.tuigroup.com](http://www.tuigroup.com).