



Pressemitteilung

Gemeinsames Provisionsmodell für AIDA und Costa in Deutschland

Im Rahmen einer Incentivereise der Kreuzfahrtreederei Costa mit den erfolgreichsten Verkäufern 2012 wurde am 22. Mai 2013 erstmals das neue, gemeinsame Provisionsmodell für die Marken AIDA Cruises und Costa Kreuzfahrten für das Geschäftsjahr 2014/2015 vorgestellt. 100 TOP-Vertriebspartner erfuhren an Bord der Costa Mediterranea Einzelheiten über das neue Modell. „Unser Ziel war es, ein möglichst einfaches und transparentes Provisionsmodell zu entwickeln, von dem alle profitieren können“, erklärt Felix Eichhorn, verantwortlich für den Vertrieb von AIDA und Costa in Deutschland.

Das grundlegend überarbeitete Provisionsmodell orientiert sich unter Hinzurechnung der Costa Einzel- und Gruppenumsätze im Wesentlichen an den seit zwei Jahren gültigen Umsatzklassen von AIDA. Die Umsatzklassen sind in der Anzahl reduziert und bleiben stabil. Eine auf Basis des Vorjahresumsatzes erstmalig abgesicherte Grundprovision besteht aus den Komponenten Cruise sowie An- und Abreise. Highlight des neuen Modells ist die mehr als 50-prozentige Anhebung der An- und Abreiseprovision auf acht Prozent.

Die Ontop-Provisionen setzen sich aus der Wachstums- und der Premiumprovision zusammen. Sobald das Reisebüro den Vorjahresumsatz erreicht hat, werden alle Folgebuchungen mit drei bzw. fünf Prozent erhöhter Cruiseprovision belohnt. Erfolgreiche Vertriebspartner können mit diesem Modell Spitzenprovisionen von bis zu 17 Prozent erreichen. Darüber hinaus wird der bei AIDA Vertriebspartnern sehr beliebte Scheck für den erfolgreichen Verkauf von Premiumkabinen beider Marken wieder eingeführt. „Damit schaffen wir zusätzliche Anreize für den Lang-, Mittel- und auch Kurzfristverkauf unserer Partner“, ist Felix Eichhorn überzeugt.

Das erste markenübergreifende Provisionsmodell ist Bestandteil des neuen Vertriebsmanagements von AIDA Cruises und Costa Kreuzfahrten. „Die Reisebüropartner können zusammen mit unseren beiden Kreuzfahrtmarken wachsen und diese im Verkauf optimal unterstützen. Unser gemeinsames Sales Team garantiert eine erstklassige, persönliche Betreuung deutschlandweit“, fasst Eichhorn die Strategie zusammen.

Für alle AIDA und Costa Reisen mit Abfahrt bis einschließlich 31. Oktober 2014 gelten unverändert die bisherigen Provisionsmodelle.

Rostock / Hamburg, 23. Mai 2013

Herausgeber:
AIDA Cruises
Am Strande 3d | 18055 Rostock
Tel.: +49 (0) 381 / 444-0
Fax: + 49 (0) 381 / 444-88 88
www.aida.de

Communication:
Hansjörg Kunze
Vice President PR & Communication
Tel.: +49 (0) 381 / 444-80 20
Fax: + 49 (0) 381 / 444-80 25
presse@aida.de