

Firma/Hotel
Straße Nr

PLZ Ort

Heikendorf, den 11.10.2005

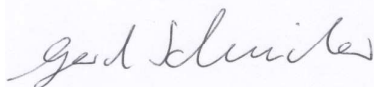
Kooperation

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Tourismusbranche in Deutschland leidet vielerorts an einem Auslastungsproblem: die Hauptsaison ist i.d.R. zwar gut ausgelastet, die übrige Zeit des Jahres sind häufig aber nur Belegungen deutlich unter 50% zu realisieren. Hier gilt es anzusetzen. **Virtuell chain** bietet Ihnen eine Werbepattform, die gerade auf dieses Problem abzielt. Wir sprechen über das Internet und ggf. über Werbe-CDs gezielt Interessengruppen an, die ihren Urlaub oder auch andere Freizeitaktivitäten gerade auch oder teilweise sogar ausschließlich in die Nebensaison legen. Dieses hat i.d.R. Preisvorteile, bietet mehr Ruhe, der Service ist besser, da nicht so überlastet wie in der Hauptsaison und die genutzten Einrichtungen, Veranstaltungen und Aktivitäten sind nicht so überlaufen. Ein zunehmender Teil unserer Gesellschaft (Single, kinderlose Paare, ältere Berufstätige ohne schulpflichtige Kinder und Senioren) ist für diese Vorteile empfänglich.

Auf unserer Internetplattform www.virtuellchain.com stellen wir virtuelle Ketten zusammen. Die Teilnehmer dieser Ketten bieten vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen in gleicher Qualität an; sind räumlich voneinander getrennt also nicht unmittelbar Konkurrent. Durch die Ansprache über das Internet und ggf. durch die gemeinsame Darstellung über eine Werbe-CD, die jeder Teilnehmer an seine Kunden kostenlos abgibt (jeder wirbt für seinen Kollegen) wird ein hoher Verbreitungsfaktor in der Interessengruppe erzielt. Die Angebote sind so angelegt, dass gerade die Nebensaison gezielt angesprochen wird oder durch attraktive Konditionen besonders hervorgehoben wird. Hätte Ihr Haus Interesse, sich an einer solchen virtuellen Kette zu beteiligen? Wir haben Sie für die Kategorie „**Reise durch die Schlösser Mecklenburg-Vorpommerns**“ vorgemerkt. Sie können sich aber auch jederzeit an einer anderen Kategorie beteiligen (siehe www.virtuellchain.com). Senden Sie uns eine Anfrage mit dem Formular im Anhang an die folgende Adresse <mailto:info@virtuellchain.com>, wir schicken Ihnen dann umgehend ein entsprechendes Angebot zu.

Mit freundlichen Grüßen



Anlagen

Kategorie: Reise durch die Schlösser Mecklenburg-Vorpommerns

Im Rahmen der oben genannten virtuellen Ketten planen wir ein Angebot „**Leben wie die Fürsten und Grafen - eine Reise durch die Schlösser Mecklenburg-Vorpommerns**“ (siehe www.schlosshotelsmv.virtuellchain.com/). Wir würden gern Ihr Haus in diese Kette mit aufnehmen. Hätten Sie daran Interesse?

Die Kette beinhaltet bis zu 10 Schlösser und Herrenhäuser in Mecklenburg-Vorpommern, die heute als Hotel betrieben werden. Wir bieten eine variable Reise zu diesen Häusern an; man kann ein, mehrere oder alle Hotels in die Reise einbinden und eine oder mehrere Nächte pro Hotel buchen. Beabsichtigt ist, ein oder mehrere Events mit anzubieten. Dies könnten Inhouse- oder auch externe Veranstaltungen im Umfeld des Hotels sein, z.B.:

- ein besonderes Menue (candlelight-dinner, Ritterschmaus im Schlosskeller o.ä.)
- Kulturveranstaltungen (Schlossführung mit Einblicken in die Historie erläutert durch einen kompetenten Führer, Konzert, Theater, Rollenspiel, Vernissage usw.)
- Stadtfeste, Schlossfeste usw.
- eventuell auch sportliche Aktivitäten (kurze Segeltörns, Golf-Schnupperkurse, Land- und Wasserwanderungen mit speziellen (ev. historischen) Gefährten, Ausritte)
- Wellnessangebote sind ebenfalls willkommen, sofern ein hochwertiger Well-nessbereich vorhanden ist
- u.a.m.

Bedingung für diese Events ist, dass diese der Reisequalität und dem entsprechenden anbietenden Hotel angemessen sind. Sie können diese Events ggf. selbst in unsere Datenbank einstellen (nach entsprechender Freischaltung über die Hompage).

Durchführung der Reise:

Die Reise soll für die Kunden ein „einmaliges“ Erlebnis von hoher Qualität sein; alle Elemente der Reise sollten diesem Anspruch genügen und darauf abgestimmt sein:

- freundliche Atmosphäre
- möglichst gleiches Servicepersonal
- feste Ansprechpartner
- hohe aber trotzdem unaufdringliche Servicequalität
- unaufdringliche Hilfen und Tipps bei der Tagesplanung, dem Angebot von Veranstaltungen, Ausflügen und auch der Speisen- und Getränkewahl
- usw.

Potentielle Kunden (Reisende) reisen mit dem eigenen PKW oder mit der Bahn an; in Sonderfällen mit dem Flugzeug (Hamburg oder Berlin). Es kann also ein Abholservice vom Bahnhof/Flughafen durch das Starthotel notwendig sein und wird ggf. mit angefragt und gebucht. Gleiches gilt für den Transfer zum nächsten Hotel und schließlich auch für den Transport vom letzten Hotel zum Bahnhof/Flughafen.

Den Reisenden sollten möglichst besondere und auch besonders schöne Zimmer/Suiten, die den Schlosscharakter gezielt herauskehren, angeboten werden. In der Regel wird wohl Voll- oder Halbpension gebucht werden, die ggf. von eventuellen Eventessen (siehe oben) unterbrochen sein sollten.

Es können Einzelpersonen, Paare oder auch Gruppen die Reisen buchen. Bei letzteren sollten auch spezielle, individuell darauf abgestimmte Events möglich sein.

Die Kunden sollten möglichst individuell empfangen werden, um den besonderen Charakter der Reise zu betonen, z.B.:

- individuelle Begrüßung durch den Hotelmanager oder Vertreter
- Präsentation des Zimmers/der Suite
- ev. Blumen, Obst auf dem Zimmer
- Begrüßungscocktail
- Schlossführung und Einweisung in die Spezialitäten des Hauses
- u.a.m.

Den Kunden sollten feste Plätze im Restaurant zugewiesen werden und sie sollten möglichst immer vom selben Servicepersonal betreut werden.

Für spezielle Events sollten die notwendigen Utensilien oder auch die spezielle Bekleidung angeboten werden (z.B. Golfausrüstung, Reitbekleidung/-utensilien, Segelbekleidung/-utensilien usw.)

Schließlich sollten die Kunden von der sie begrüßenden Person auch wieder verabschiedet werden.

Abwicklung:

Die Reise wird über unser Internetportal www.virtuellchain.com bzw. www.schlosshotelsmv.virtuellchain.com angeboten. Es ist eine eigene Seite für diese Reise erstellt, die die Reiseelemente (Hotels, Events, Umfeld usw.) detailliert vorstellt und über ein Anfrageformular die individuelle Zusammenstellung der Reise ermöglicht und diese dann per Mail bei uns anfragen lässt. Wir schnüren aus dieser Anfrage dann die einzelnen Pakete für die beteiligten Hotels und fragen diese ebenfalls per Email an. Eine kurzfristige Beantwortung dieser Anfragen durch Ihr Haus ist dann zwingend erforderlich (innerhalb von 2 Stunden); ggf. würde von uns telefonisch nachgefragt werden. Nach Eingang aller Antworten werden von uns die Probleme analysiert (keine freien Zimmer, Event ist ausgebucht usw.) und ggf. Alternativen angefragt, die ebenfalls kurzfristig beantwortet werden sollten (siehe oben). Dieser Vorgang kann ggf. mehrfach wiederholt werden. Sind alle Schwierigkeiten beseitigt, wird dem Kunden ein entsprechendes Angebot gemacht. Sie erhalten eine Anfragebestätigung mit den fixierten Elementen:

- gewünschte Zimmer mit der Speisekategorie (Halb-/Vollpension)
- gewünschte Events
- ev. gewünschter Abhol- und Weiterreiseservice

und reservieren diese für 3 Tage nach Erhalt dieser Bestätigung. Der Kunde bekommt eine 2-Tagesfrist für das Buchen, so dass der 3. Tag für das Weiterleiten der Buchung durch uns an Ihr Haus zur Verfügung steht.

Hat der Kunde uns die Buchung der Reise zugesandt, wird sie von uns wieder in die einzelnen Pakete zerlegt und den beteiligten Hotels zugesandt. Sie senden uns dann die Auftragsbestätigungen mit den ggf. notwendigen Anzahlungsmodalitäten zu, die wir wieder bündeln und an den Kunden weiterleiten. Die bei uns eingegangene Anzahlung wird dann abzüglich unserer Vermittlungsprovision an ihr Haus überwiesen. Sie erhalten darüber selbstverständlich eine detaillierte und nachvollziehbare Abrechnung und der Kunde erhält eine Eingangsbestätigung der Anzahlung. Den Reisepreis abzüglich der Anzahlung rechnet der Kunde dann am Ende des jeweiligen Abschnittes mit dem einzelnen Hotel ab.

Als Vermittlungsprovision erheben wir 5% des Reisebruttopreises (interne Hotelleistungen) von dem jeweiligen Hotel. Zusätzlich erwarten wir einen Paketpreisrabatt von den einzelnen Anbietern, den wir an den Kunden weiterreichen:

- | | |
|--|-----|
| <input type="checkbox"/> bei 1 – 3-tägiger Buchung/Hotel | 5% |
| <input type="checkbox"/> bei 4 - 7-tägiger Buchung/Hotel | 8% |
| <input type="checkbox"/> bei >7-tägiger Buchung/Hotel | 10% |

Ihre Preise sollten differenziert sein nach:

- Saison (Vor-, Haupt-, Nachsaison)
- Zimmerkategorie (3 Kategorien wären günstig aber nicht zwingend)
- Menueangeboten bei Halb- und Vollpension
- Kostenpflichtige Events (intern/extern)
- Abhol- und Weiterreiseservice

Bei den externen Events obliegt es dem jeweils anbietenden Hotel, mit dem Veranstalter Rabatte auszuhandeln. Wir erheben darauf nur eine Vermittlerprovision von 3%. Es wäre allerdings günstig, wenn auch hier Rabatte an den Kunden weitergereicht werden können (Einzelfallprüfung). Die notwendigen Karten müssen natürlich vom anbietenden Hotel zum Anfragezeitpunkt (siehe oben) mit angefragt, reserviert und angeboten und zum Auftragszeitpunkt beschafft und bezahlt werden. Der Kunde bekommt diese Karten dann (z.B. bei dem Begrüßungsgespräch) in einer speziellen Eventmappe, die auch Informationen über die Veranstaltung beinhaltet (z.B. Prospekte und/oder Programmhefte, Regeln, Unter-/Anweisungen, Vorschriften usw.).

In der Reisebeschreibung werden die beteiligten Hotels detailliert vorgestellt (nach Ihren Vorgaben), Kontaktadressen aber nicht genannt. Dieses ist gegen eine geringe Gebühr allerdings möglich:

- | | |
|--|-----------|
| <input type="checkbox"/> nur Adressdaten ohne Link auf die Hotelhomepage | 40 EUR/a |
| <input type="checkbox"/> Adressdaten mit Link auf die Hotelhomepage | 100 EUR/a |

Auf diese Gebühr entfällt die gesetzliche Mehrwertsteuer (derzeit 16%), die von uns natürlich abgeführt wird wie auch die in den Provisionen enthaltene in selber Höhe.

Anmerkung: wir haben uns erlaubt, einige Schlosshotels (ggf. auch Ihr Haus) auf unserer Startseite zu diesem Thema (www.schlosshotelsmv.virtuellchain.com) per Foto darzustellen. Sollten Sie dieses nicht wünschen, so bitten wir um eine entsprechende Nachricht.

Um die entsprechenden Informationen auf der Internetseite platzieren zu können, benötigen wir von Ihnen die folgenden Angaben und Elemente (möglichst in digitalisierter Form):

- Hotel- und Leistungsbeschreibung
- Eventangebot (intern/extern)
- für uns gültige Preisliste (differenziert nach Saison, Zimmerqualität) mit der entsprechenden Rabatt- und Provisionszusage
- Anfahrskizze
- 3 - 4 Bilder (Außenansicht, Lobby oder Restaurant, Zimmeransicht, ggf. Well-nessbereich oder anderes Highlight)

Für die Abwicklung benötigen wir natürlich auch noch:

- Kontaktperson
- Adressdaten
- Bankdaten (Zahlungsverkehr)

Bitte verwenden Sie ggf. das folgende Anfrageformular! Sie können dort auch markieren, dass Sie an Werbe-CD's zu der Thematik Interesse haben.

Anfrageformular

Ort, Datum: _____

Wir interessieren uns für das von Ihnen am 11.10.2005 uns zugesandte Kooperationsangebot und senden Ihnen hiermit unsere angefragten Daten zu. Bitte machen Sie uns ein verbindliches Angebot.

Adressdaten: Hotel Kontaktperson Straße, Nr. PLZ, Ort Telefon E-mail Web-site	
Hotelbeschreibung:	
Eventangebot:	
Preisliste:	
Anfahrskizze:	
Bilder:	
Sonstiges:	
Erweiterter Auftritt: Adressdaten verwenden? und Link (ihre Homepage) verwenden? Interesse an Werbe-CD's	ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> (40 EUR/a Netto) ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> (100 EUR/a Netto) ja <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> (Preis auf Anfrage)
Bankdaten: Kontoinhaber Konto-Nr. Bank-Institut BLZ	

Unterschrift