



PRESSEMITTEILUNG: ETI HÄLT AN BEWÄHRTEM PROVISIONSMODELL FEST

Frankfurt am Main, 6. Oktober 2022 – ETI verlängert sein bestehendes Provisionsmodell für den stationären Vertrieb für das kommende Geschäftsjahr 2023. Damit möchte der Frankfurter Veranstalter ein Zeichen der Kontinuität setzen und das gegenseitige Vertrauen in seine wichtigsten Vertriebspartner betonen.

„Die stationären Reisebüros stehen täglich im direkten Kontakt mit unseren Kunden und sind damit die wichtigsten Botschafter für unsere Produkte. Für uns zählt jede gebuchte Reise und deshalb fördern wir den Verkauf von Anfang an“ erklärt der Veranstalter.

Stabile Provision von Anfang an

ETI zahlt eine stabile Provision ab der ersten Buchung und ohne weiteren Mindestumsatz von 10%. Um seine Partner attraktiv zu entlohnen, setzt der Veranstalter auf ein gut eingeführtes Staffelmotiv. Schon ab einem Umsatz von 15.000 Euro mit ETI Produkten steigt die Provision auf 10,5%. Zu den Produkten zählen nicht nur die beliebten Ägypten-Reisen, sondern auch Reisen in weitere sonnige Länder wie Tunesien oder Griechenland. Ganz neu im Programm ist die portugiesische Atlantikinsel Madeira.

Ab 35.000 Euro Umsatz erhalten Reisebüros 11%. Bei einem Umsatz von 70.000 Euro zahlt ETI 11,5% und ab 150.000 wird mit 12,5% vergütet. Bei einem Umsatz von 250.000 Euro steigt die Provision sogar auf 13%. An der Spitze der Vergütungsstaffel können 13,5% Provision bei umgesetzten 500.000 Euro erwirtschaftet werden. Gezahlt wird die Provision auf alle Umsätze, die in dem Kalenderjahr 2023 abgereist sind.

Provision auf alle Umsätze

Neben dem Reisepreis für ETI und ETI-Mixx Buchungen umfasst das Provisionsmodell von ETI auch Stornoumsätze, Flugzuschläge und Kerosinzuschläge. Diese Beträge werden verprovisioniert und zählen zum Gesamtumsatz. Für Gruppenreisen gilt ein separates Modell und für Nur-Flug Buchungen zahlt ETI keine Provision, sondern die Agenturen können eine individuelle Servicecharge erheben.





PRESSEMITTEILUNG: ETI.DE RELAUNCH

Kontinuierliche Auszahlung

„Für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, wollen wir den Reisebüros Planungssicherheit durch Liquidität gewährleisten.“, so der Veranstalter. Dafür sorgt eine zeitnahe Honorierung der generierten Umsätze nach Abreise mit einer monatlichen Auszahlung der Grundprovision. Die Staffelp provision wird auf den im Geschäftsjahr abgereisten Gesamtumsatz berechnet und nach dem Geschäftsjahr rückwirkend ausgezahlt. Eine Malus-Regelung gibt es bei ETI nicht. ETI hat als Geschäftsjahr das Kalenderjahr.

Verkaufsförderung über die Provision hinaus

Nicht nur eine finanzielle Vergütung soll Anreize schaffen. ETI unterstützt den Verkauf mit Werbemitteln für den stationären Vertrieb. Ob Schaufensterdeko, Büroausstattung oder Tragetaschen, die Agenturbetreuung hält auf Anfrage verschiedenes Werbematerial bereit. Zusätzlich können Reisebüros für Ihre eigene Werbung in Zusammenhang mit den Produkten von ETI einen Werbekostenzuschuss beantragen.

Über ETI: Express Travel International GmbH ist ein Reiseveranstalter mit Sitz in Frankfurt am Main und wurde 1998 von Maja-Jennifer Köhl und Mohamed Samir gegründet. Das Team besteht aus über 30 Mitarbeitern im Frankfurter Büro. Seit mehr als 20 Jahren ist „ETI – Ihr Sonnenspezialist“ - als einer der marktführenden Ägyptenveranstalter bekannt und hat sich auch mit neuen Zielgebieten erfolgreich positioniert. Urlaubsträume werden zurzeit in Ägypten, Griechenland, Portugal und Tunesien verwirklicht. Das Hotelportfolio umfasst rund 500 Häuser in den 4 sonnigen Urlaubsländern. ETI hat Schwestergesellschaften in Österreich, Schweiz, Ungarn, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Polen, Rumänien sowie RED SEA HOLIDAYS in Großbritannien.

Weitere Informationen zu **ETI Express Travel International** erhalten Sie unter www.eti.de oder bei:

Pressestelle

Express Travel International GmbH
Bockenheimer Anlage 11
60322 Frankfurt am Main

