gmk
GEMEINSAM MIT KUNDEN.
Die Spezialisten
für Konferenz- und
Incentive-Reisen

gmk

GEMEINSAM MIT KUNDEN.

Unternehmerische Ziele erreichen

DIE LUFTHANSA/STAR ALLIANCE UNTERSTÜTZT DAS MIT IHREM MILES & MORE PROGRAMM

Um den Status eines Frequent Travellers oder Senators zu erhalten, werden für den Zutritt zu exklusiven Lounges, für Gratisflüge und vieles mehr Meilen gesammelt. Dabei verzichtet man oft auf preiswertere Angebote des Mitbewerbers.

DIE SPITZENHOTELS ERZIELEN DAS MIT IHREM BONUSPROGRAMM

Erwerb der Gold Card für kostenlosen Upgrade und Gratisübernachtungen.

Und was ist Ihr spezielles Kundenbindungs- und Gewinnungsprogramm?

SPRECHEN SIE MIT UNS

Wir sind die Spezialisten in der Bindung und Gewinnung von Kunden durch maßgeschneiderte, gemeinsam durchgeführte Incentive-Reisen, die wertvolle persönliche Kontakte schaffen und vertiefen.

Seit 1995 haben wir mit über 370 Incentive-Reisen auf allen 5 Kontinenten unseren Klienten geholfen Kundenteams und persönliche Beziehungen aufzubauen. Beziehungen, die wesentlich zur Erreichung der unternehmerischen Ziele beigetragen haben.

Der Königsweg zur erfolgreichen und nachhaltigen Kundenbindung:

- Gemeinsam mit dem Kunden durchgeführte Erlebnisreisen schaffen starke persönliche Beziehungen und fördern die Bindung an das Unternehmen, auch durch die Bildung von Promotion-Programmen als Grundlage für die Teilnahme an den Incentive-Reisen.
- Erhöhung der Kundenbindung (= Umsatzpotential) durch Exklusivität, die man als Individualreisender nicht bekommt (Dinner mit Programm auf der Chinesischen Mauer, exklusiver Empfang mit Champagner im Bernsteinzimmer des Katharinen Palastes, etc.).
- Durch die persönlichen Kontakte stärken Sie das Selbstwertgefühl Ihrer Kunden und erschweren den Zugang der Wettbewerber.
- Sie erhalten über Gespräche in gelöster Atmosphäre Informationen von und über ihre Kunden sowie den Markt, welche Sie in dieser Art sonst nicht bekommen.
- Sie substituieren Mengenboni und Rabatte durch ein Kundenbindungsprogramm (Punkte oder Meilen) mit Potential der Selbstfinanzierung des Programms, bis hin zu Gewinnsteigerung.

DARÜBER HINAUS:

- Erfolgreiche Unternehmen im B2B-Geschäft über mehrstufige Vertriebswege (Handwerker, Installateure, Fachhändler) stellen nach unseren Erfahrungen im Durchschnitt im Marketing-Budget ca. 1/3 für Kundenbindung und Kundenentwicklung von Bestandskunden ein.
- Es gibt keine Compliance-Verletzung, da die Besteuerung des geldwerten Vorteils im Programm enthalten ist und sich die Kunden die Reise „verdienen".
- Verloren gegangene Kunden heißt Umsatzverlust. Die Rückgewinnung ist teuer und gelingt selten.
- Gewährte Rabatte stärken nur die Lust auf „MEHR".

Vorteile für Ihre Kunden:

Ihre Kunden erleben durch Ihre Zusammenarbeit mit gmk exklusive Reisen mit speziellen Events, die sie als Individualreisende nie erleben können.

DAS HEISST:

- Unsere für Sie perfekt entwickelten und maßgeschneiderten Programmpunkte werden von uns in allen Einzelheiten und vor Ort stets nicht nur weit vor Reisebeginn, sondern auch während der Reise persönlich geprüft und sichergestellt.
- Im Rahmen des individuell zusammengestellten Programms erleben Ihre Kunden eigens von uns entwickelte Events an wundervollen Orten, weitab vom Massentourismus:
  - Gala-Dinner mit Programm im Luxor Tempel in Ägypten
  - Dinner im Palast des Maharadschas von Jaipur mit Feuerwerk
  - alleiniger Besuch in der Sixtinischen Kapelle in Rom
  - etc.
- Alle Hotels, Restaurants und Routen sind persönlich von einem Mitarbeiter der gmk vor Ort ausgewählt. In den ausgesuchten Hotels der Spitzenklasse und den besten Restaurants werden sie mit kulinarischen Highlights verwöhnt, die Gaumen und Augen gleichermaßen inspirieren.
- Ihre Kunden lernen durch mitreisende Entscheidungsträger und Kundenbetreuer aus Ihrem Hause das Unternehmen besser kennen und gewinnen so einen wahrnehmbaren Informationsvorsprung.
- Daraus bilden sich erfahrungsgemäß äußerst stabile Bekanntschaften, die zukünftige Incentive-Reisen immer wieder gemeinsam erleben möchten.

ÜBRIGENS:

Incentive-Reisen können auch Ihre Leistungsträger zusätzlich motivieren. Prämien und Gehaltserhöhungen sind schnell vergessen. Aber unvergessliche, gemeinsame Erlebnisse stärken den Teamgeist und wirken lange nach – „Weißt Du noch, damals …".

Konferenzen: Eine Herausforderung

Ob zur Vorstellung einer neuen Strategie, der Vorstellung neuer, richtungsweisender Produkte oder der Jahresplanung und des Budgets – der Erfolg wird maßgeblich davon abhängen, dass man die Mannschaft mitnimmt und sie für das Erreichen der Ziele begeistert.

Konferenzen sind hierfür ein probates Mittel zur Zielerreichung. Dies gilt im besonderen Maße für Unternehmen mit verschiedenen Standorten.

Aber auch Konferenzen sollten (müssen) als unvergessliche „Incentives" zu leistungssteigernden, zielorientierten „Erlebnis-Meetings" gestaltet werden. Dabei spielt die Wahl des Tagungsortes, seiner Atmosphäre und des Rahmenprogramms eine bedeutende Rolle.

DOCH FÜR DIE AUSWAHL BRAUCHT MAN:

+ Zeit
+ Ideen – speziell für das wichtige Rahmenprogramm
+ Kenntnis der am besten geeigneten Destinationen
+ Die richtigen Verbindungen vor Ort

= ERFAHRUNG

Und die haben wir. Wir kennen die geeignetsten Hotels, wissen was benötigt wird und wo das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Als langjährige Manager im Marketing/Vertrieb haben wir gelernt, wie man internationale Konferenzen ausrichtet und zu unvergesslichen Event-Meetings gestaltet.

UNSERE LEISTUNGEN

- Vorschläge für die am besten geeigneten Reiseziele und Konferenzorte
- Organisation der Reise/Konferenz
- Vorbereitung und Koordination vor Ort
- Reise-/Konferenzbegleitung durch ein gmk Mitglied
- Nutzung unseres langjährig bewährten und weltweiten Netzwerkes
- Abrechnung (unter Sicherstellung der steuerlichen Bestimmungen)
- Einbringung unserer jahrzehntelangen Industrieerfahrung, in der wir als Manager gelernt haben mit allen Ebenen erfolgsorientiert zu kommunizieren, Teamgeist zu wecken, Menschen für den Erfolg zu motivieren und zu begeistern.

Neue Maßstäbe in der Branche

PETER P. BÜRGER
Geschäftsführender Gesellschafter
KONFERENZ & INDIVIDUAL REISEN

SCHON FRÜH WUSSTE ICH, DASS ICH MEINEN BERUFLICHEN WEG NICHT DURCH VIER WÄNDE BEGRENZEN WOLLTE.

So ging ich in den Außendienst für international führende Kosmetikunternehmen und war zuletzt langjähriger Vertriebsdirektor innerhalb der französischen L´OREAL-Gruppe.

Dort habe ich mit internationalen „Event-Konferenzen" und sehr erfolgreichen „Incentive-Reisen" neue Maßstäbe in der Branche gesetzt.

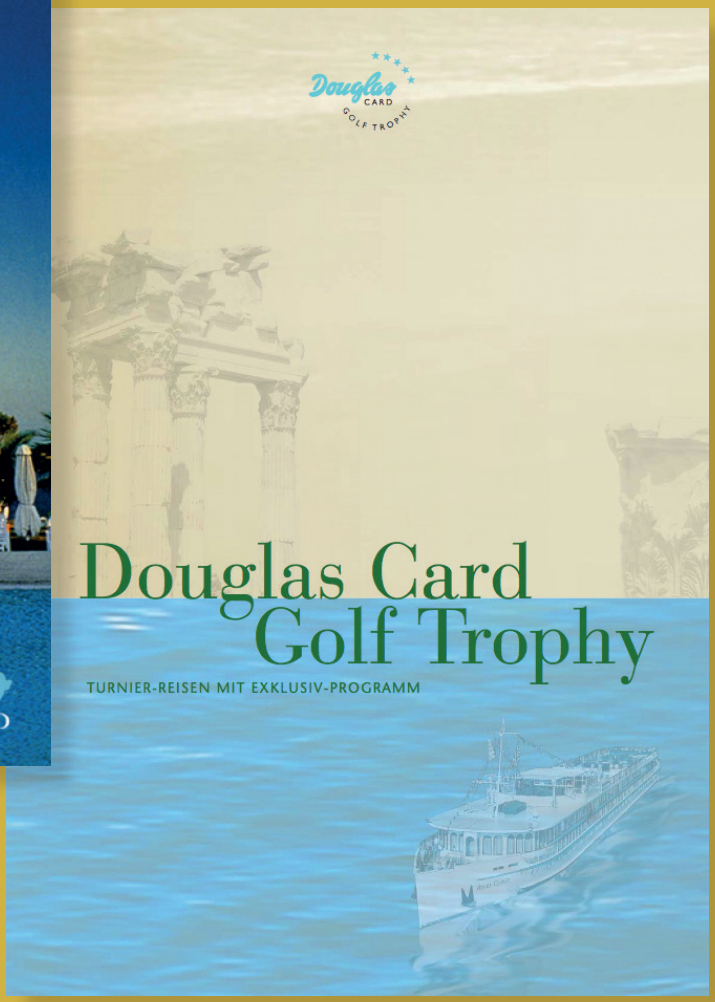
So habe ich beispielsweise für die Produktlancierung eines neuen Duftes ein klassisches Rabattstaffelsystem durch ein Incentive-Reisen Angebot ersetzt. Je höher der Einkaufswert, umso geringer war der Reisepreis. Das Interesse war enorm und überstieg die zur Verfügung stehenden 300 gebuchten Plätze um ein Vielfaches. Und noch viel wichtiger: Der Umsatz lag nicht nur deutlich über der Erwartungshaltung, er lag vor allem um ca. 15% über denen der anderen Verkaufsgebiete ohne entsprechendes Incentive!

Um den Verkauf unserer Produkte weiter zu forcieren war mir klar, dass ich neben der Entscheiderebene meiner Kunden auf Einkaufsseite auch noch einen Anreiz setzen muss für die Verkaufsseite, wo schließlich die finale Kaufentscheidung der Endkund(inn)en maßgeblich beeinflusst wird. So wurde im nächsten Schritt den Verkäuferinnen am Point of Sale eine nach Verkaufserfolg gestaffelte, gesponserte Reiseprämie für maximal 350 Personen angeboten. Auch hier waren wir wieder vom durchschlagenden und nachhaltigen Erfolg der Maßnahme überwältigt.

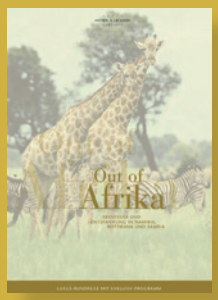
Beide Aktionen hat die Zentrale in Paris als die effektivste Möglichkeit zur Kundenbindung und Umsatzsteigerung eingestuft. Meine gesammelten Erfahrungen und Erkenntnisse führten mich dann konsequenterweise in die Selbständigkeit und zur Gründung der gmk.

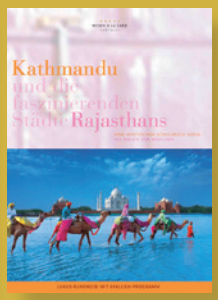
Seither haben wir erfolgreiche Kundenbindungsideen bei vielen Industriekunden eingebracht.
Eine Idee für die Parfümerie Douglas war beispielsweise, den Douglas Card Inhabern besondere Reisen im „Douglas Card Magazin" vorzustellen und anzubieten. Auf Grund der großen Resonanz haben wir in 13 Jahren Partnerschaft insgesamt 65 verschiedene Reisen mit über 3.000 zufriedenen Kunden erfolgreich durchgeführt.

Douglas
SCHÖNHEITS- UND
FITNESSWOCHE
auf Kos
im Robinson Club Daidalos
in Griechenland
vom 30.4. bis 7.5.1998
ROBINSON
Douglas
CARD

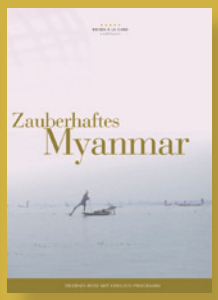

Douglas
CARD
GOLF TROPHY
Douglas Card
Golf Trophy
TURNIER-REISEN MIT EXKLUSIV-PROGRAMM

China

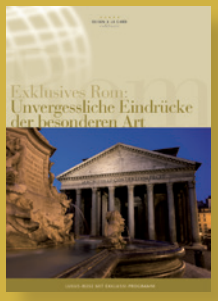

Out of
Afrika


Kathmandu
und die
faszinierenden
Städte Rajasthans

Die Magie
jadegrüner Juwelen

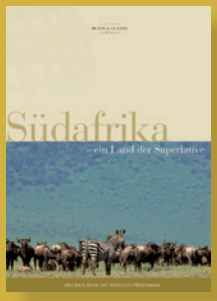

Zauberhaftes
Myanmar

Die sanfte
Umarmung Balis
Bali


Exklusives Rom:
Unvergessliche Eindrücke
der besonderen Art

Von Kleinasien
bis Kappadokien

Sommer-
feeling


Südafrika
– ein Land der Superlative

Chile
Südamerika-
Rundreise

Im Reich
der Pharaonen

Wir sind die führenden Spezialisten für exklusive 5-Sterne Erlebnisse

1995 von Peter P. Bürger gegründet und gestartet als Spezialist für maßgeschneiderte Konferenz- und Incentive-Reisen, entwickelte sich unser Unternehmen in kurzer Zeit zusätzlich zu einem der exklusivsten Reiseanbieter für Kultur-, Erlebnis- und Erholungsreisen der Extraklasse.

Seitdem sind wir mehr als 300 Tage im Jahr weltweit zu den interessantesten Zielen und „Events" unterwegs und haben unser Hobby „Reisen" zum Beruf gemacht.

So haben wir seit 1995 auf allen 5 Kontinenten für unsere Industrie-Kunden die folgenden Events geplant, organisiert und begleitet:

378 INCENTIVE-REISEN
24 INTERNATIONALE VERKAUFSKONFERENZEN
(80 bis 460 Teilnehmer)
39 VORSTANDSKLAUSUREN
17 KONVENTE
(250 bis 1.400 Teilnehmer)

PETER P. BÜRGER
Vorsitzender der Geschäftsführung
Geschäftsführender Gesellschafter

DEREK B. BÜRGER
Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Geschäftsführender Gesellschafter

gmk

KONFERENZ & INDIVIDUAL REISEN GMBH

Hauptstraße 335 · D-51143 Köln
Fon +49 22 03 59 12 27 · Fax +49 22 03 59 12 45
office@gmk-reisen.com · www.gmk-reisen.com
Geschäftsführende Gesellschafter:
Peter P. Bürger (Vorsitzender), Derek B. Bürger

gestaltung: www.meurer-art.de