

Neues touristisches Vertriebskonzept

16.08.2006, 14:05 | Tourismus, Auto & Verkehr

Pressemitteilung von: *MAX macht Urlaub GmbH*



Baden-Baden (mmu) – Seit April 2006 gibt es im Großraum Karlsruhe ein neues und innovatives touristisches Vertriebskonzept: das mobile und unabhängige Reisebüro „MAX macht Urlaub“ mit Sitz in Baden-Baden. Mobil bedeutet: der Kunde bestimmt wann und wo er sich von den „MÄXen“, den mobilen Urlaubsexperten, beraten lässt: Ganz bequem und individuell bei sich zu Hause, im Café oder im Clubhaus. Natürlich kann der Urlaubswunsch gleich gebucht werden. Unabhängig deshalb: das Reisebüro ist an keinen bestimmten Reiseveranstalter gebunden und hat aus diesem Grund nahezu alle namhaften Anbieter im Angebot. Somit findet jeder für sich den passenden Traumurlaub. Geschäftsführer Jan de Vries sammelte nach seinem Studium jahrelang Erfahrung im Management von führenden deutschen Reiseanbietern. Internationale Erfahrungen konnte er sich insbesondere in Spanien und Latein Amerika aneignen.

Bei der Auswahl seiner „MÄXe“ legt Herr de Vries größten Wert darauf, dass diese aus der Reisebranche kommen, damit der Kunde qualifiziert informiert und beraten werden kann. Auf die Beratungsqualität wird größten Wert gelegt. Daher müssen die „MÄXe“ in regelmäßigen Abständen an Schulungen teilnehmen.

Bei MAX macht Urlaub findet man Pauschalreise-, Last minute-, und Studienreisen-Angebote ebenso wie auch Kreuzfahrten, „nur“ Flüge und Hotels weltweit. Hochwertige Gourmet- und Sportreisen werden auf speziellen Wunsch hin maßgeschneidert.

Dank der sehr guten weltweiten Geschäftsbeziehungen ist es möglich, individuelle Einzel- oder Gruppenreisen gemeinsam mit den Kunden zusammenzustellen. Einen Wunschtermin mit einem „MAX“ kann man unter Tel.: 07221/398773, per Email: info@maxmachturlaub.de oder unter www.maxmachturlaub.de vereinbaren.

MAX macht Urlaub GmbH
Jan de Vries, GF
Fremersbergstraße 67
76530 Baden-Baden

Portrait

Der Vorteil für den Endkunden liegt darin, nicht mehr selbst ins Reisebüro zu gehen, sondern sich in vertrauter Atmosphäre und ohne zeitliche Beschränkung individuell beraten zu lassen.

News-ID: 96600 • Views: 167 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/96600/Neues-touristisches-Vertriebskonzept.html>