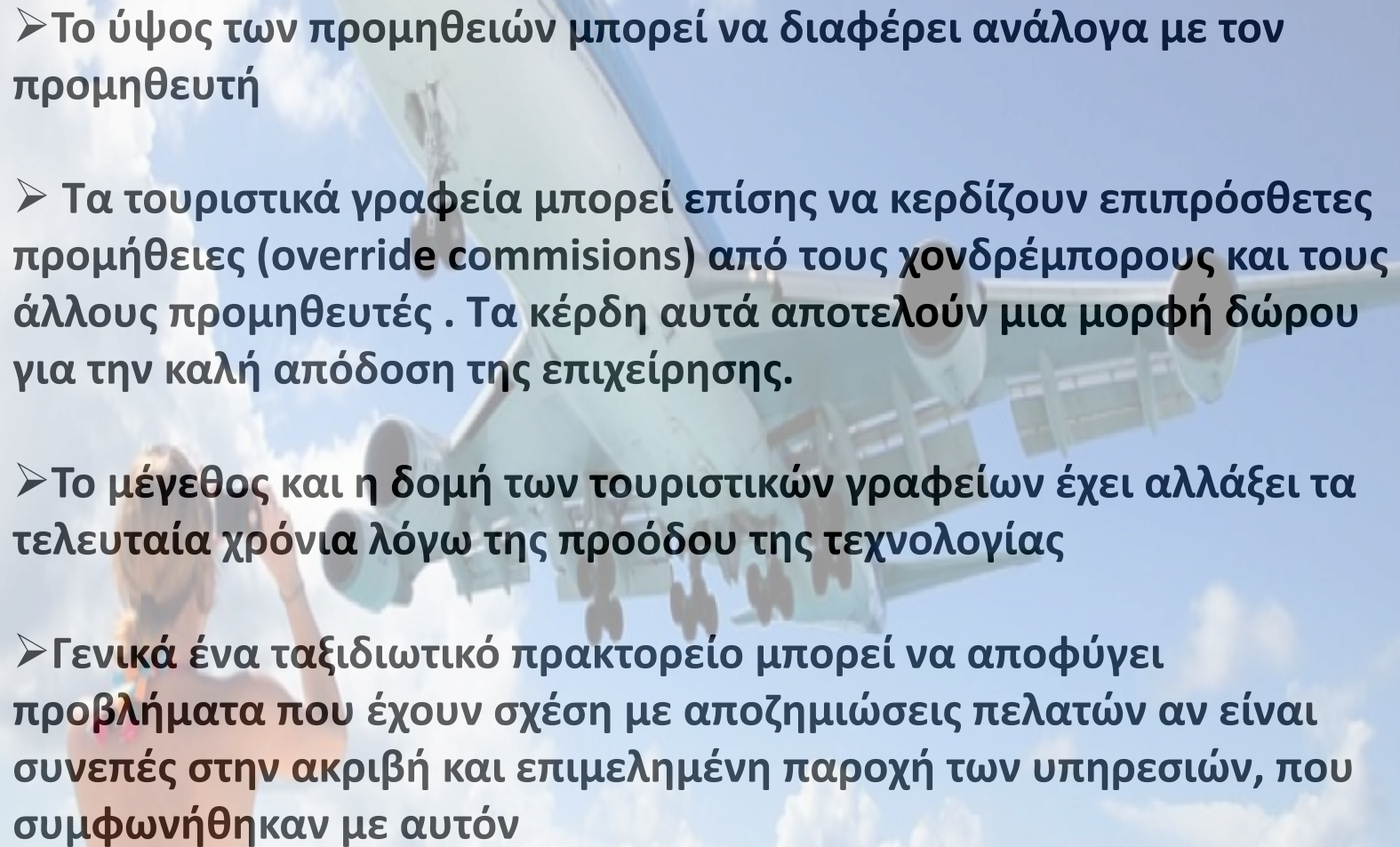
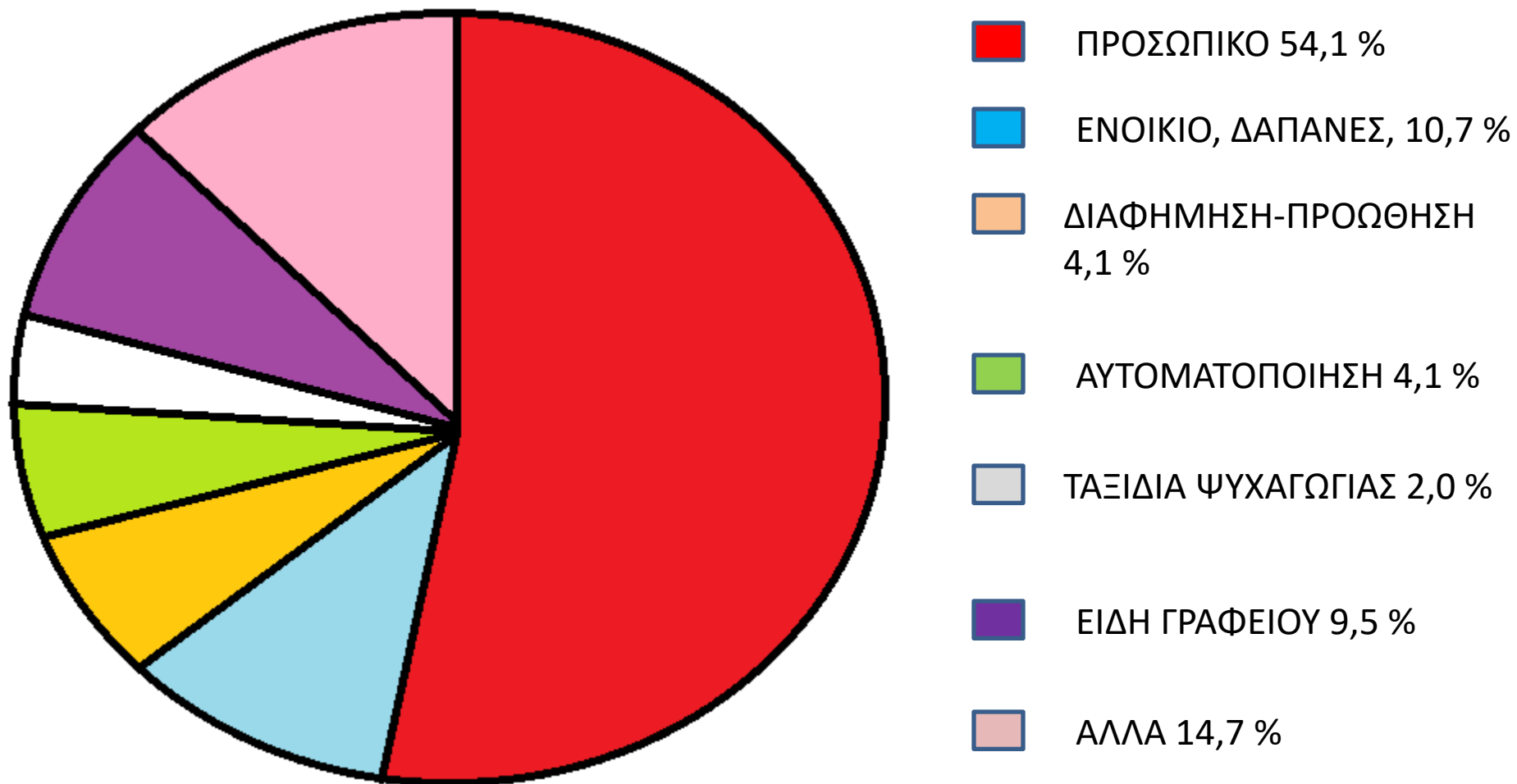


ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ - ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Ένας τουριστικός πράκτορας είναι ένας εξουσιοδοτημένος μεσάζων (commissioned intermediary) στον οποίο έχει επιτραπεί, από τους μεταφορείς, τα ξενοδοχεία και τα τους πόλους έλξης τουριστών, τις εταιρίες ενοικίασης αυτοκινήτων, συμπεριλαμβανομένων και των χονδρεμπόρων να πωλούν για λογαριασμό τους
- Ως εξουσιοδοτημένος μεσάζων, ο πράκτορας δεν έχει στην ιδιοκτησία του τις υπηρεσίες
- Το τουριστικό γραφείο λαμβάνει μια προμήθεια από τις πωλήσεις
- Οι πωλήσεις αναφέρονται ως κρατήσεις. Ένα γραφείο το οποίο έχει κάνει πωλήσεις αξίας 1 εκ. ευρώ, σημαίνει ότι έχει κάνει κρατήσεις αυτής της αξίας
- Ορισμένα τουριστικά γραφεία περιορίζουν τις πωλήσεις σε συγκεκριμένο αριθμό προμηθευτών

- 
- Το ύψος των προμηθειών μπορεί να διαφέρει ανάλογα με τον προμηθευτή
 - Τα τουριστικά γραφεία μπορεί επίσης να κερδίζουν επιπρόσθετες προμήθειες (override commissions) από τους χονδρέμπορους και τους άλλους προμηθευτές . Τα κέρδη αυτά αποτελούν μια μορφή δώρου για την καλή απόδοση της επιχείρησης.
 - Το μέγεθος και η δομή των τουριστικών γραφείων έχει αλλάξει τα τελευταία χρόνια λόγω της προόδου της τεχνολογίας
 - Γενικά ένα ταξιδιωτικό πρακτορείο μπορεί να αποφύγει προβλήματα που έχουν σχέση με αποζημιώσεις πελατών αν είναι συνεπές στην ακριβή και επιμελημένη παροχή των υπηρεσιών, που συμφωνήθηκαν με αυτόν

ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ - ΜΕΣΕΣ ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ



ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ = Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ή ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΩ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΑΧΘΕΙ ΚΑΠΟΙΟ ΕΠΙΘΥΜΗΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ – ΤΡΟΠΟΙ ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΚΕΡΔΩΝ

- Χρήση της βοήθειας του προμηθευτή. Οι προμηθευτές μπορεί να προσφέρουν δωρεάν υλικό προώθησης, όπως και δωρεάν εκπαίδευση τεχνικές πωλήσεων κλπ
- Πώληση άλλων ταξιδιωτικών υπηρεσιών. Τα ταξιδιωτικά γραφεία πολύ συχνά πωλούν και άλλες υπηρεσίες όπως τουριστική ασφάλιση. Υπάρχει επίσης και ασφάλιση για την περίπτωση που κάποιος δεν μπορεί να ταξιδέψει λόγω π.χ. ασθένειας
- Διαχείριση εισπράξεων. Περιγράφει τον τρόπο με τον οποίο όλες οι προμήθειες, οι επιπρόσθετες προμήθειες, τα μπόνους συνδυάζονται για τη δημιουργία εσόδων γραφείου του γραφείου. Η αποτελεσματική διαχείριση αυτού του μίγματος, προϋποθέτει τον καθορισμό στόχων
- Αυτοματοποίηση
- Ηλεκτρονικά Συστήματα Κρατήσεων CRS (COMPUTER RESERVATION SYSTEM)