

Leitfaden --- Reisen über Partner vertreiben

1. Partner anlegen
2. Partnerbuchung Kunden- und Verkaufsabwicklung
 - 2.1 Kunden- und Verkaufsabwicklung direkt über den Partner, Hotelabwicklung über den TS Betreiber
 - 2.2 Kunden- Verkaufs- und Hotelabwicklung über den TS Betreiber oder Brand
 - 2.3 Kundenabwicklung über den Partner und Verkaufs- und Hotelabwicklung über den TS Betreiber oder Brand
3. Buchungsmöglichkeiten
 - 3.1 Partner bucht über das Partnerportal
 - 3.2 Der Partner bettet die Reisen per I-Frame in seine Webseite ein. Die Buchung der Reisen erfolgt dann über die Buchungstrecke des TS.
 - 3.3 Der Partner erhält die Daten per XML Schnittstelle und stellt die Reisen auf seiner Seite zu buchen bereit.
4. Verkaufspreise für Reisen über den Partner
5. Abrechnung mit dem Partner
 - 5.1 B2B Partner
 - 5.1.1 Verkaufspreise als Abrechnungsgrundlage
 - 5.1.2 Verkaufspreise abzüglich Provision als Abrechnungsgrundlage
 - 5.2 Partner über Gutschrift : Provisionen

1. Partner anlegen

Hierzu gibt es bereits eine Dokumentation.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:kunden_partner:kontakte:partner:allgemein#partner_und_nutzer_anlegen

2. Partner Kunden- und Verkaufsabwicklung

Reihenfolge der genutzten hinterlegten Daten auf den Dokumenten (Bestätigung, Rechnung, Voucher).

Je nachdem, ob die Buchungen über eine Brand und/oder einen Partner erfolgt werden andere Bank-Adressdaten, sofern diese gepflegt sind, auf den Dokumenten ausgegeben.

Die Abarbeitungsreihenfolge fängt bei dem im TS-Code (TS Betreiberdaten) angegebenen Daten an. Sobald am Brand die Daten hinterlegt sind, werden diese herangezogen. Sind noch Daten am Partner hinterlegt, werden die Branddaten mit diesen überschrieben.

2.1 Kunden- und Verkaufsabwicklung direkt über den Partner—Hotelabwicklung über den TS Betreiber.

In diesem Fall werden die Bestätigung, Rechnung und Voucher mit dem Logo und den Kontaktdaten sowie den Bankdaten des Partners an den Kunden verschickt. Der Kunde zahlt an den Partner.

Checkliste (Daten vom Partner):

- Logo des Partners (als Grafik (jpg) im A4 Format an gewünschter Position)
- Kontaktdaten des Partners

- Bankverbindung des Partners

Hinterlegung der Daten am Partner:

Partnerdokumente: Kopf- und Fußzeile, Logo sowie E-Mail-Adresse

Damit die Hotelmail bzw. Dokumente im Namen des TS Betreibers bzw. der Brand versendet werden, darf der Haken „auf allen Dokumenten?“ nicht gesetzt sein. Andernfalls werden auch hier die Daten des Partners herangezogen.

The screenshot shows the 'Partner bearbeiten' window with the 'Partnerdokumente' tab selected. The interface includes a navigation bar with tabs: Stammdaten, Nutzer/Status, Provisionen, B2B, Partnerseite, Partnerdokumente, Kommunikation, Konfig, Hotelliste, Reiseliste, and ChangeList. The main content area is divided into sections:

- Dokumente:**
 - Logo:** A search button 'Durchsuchen...' with a red error message 'Keine Datei ausgewählt' and an 'Upload' button. A text field contains 'ABC'.
 - Logo als Hintergrund:** A checked checkbox.
 - Text Adressfeld:** A text field containing 'ABC Reisen, Musterstraße 123, C'.
 - Text Fußzeile:** A large text area with a placeholder: 'Hier können sie für alle Buchungsdokumente eine andere Fußzeile hinterlegen.' To its right are two smaller text boxes containing 'ABC Reisen' and 'Kontaktdaten'.
 - Hinweis Fußzeile(x)> (oder 4te Box):** A large empty text area.
 - auf allen Dokumenten? (sonst nicht auf (B2B-)/Rechnungen und Hotelmeldungen):** An unchecked checkbox.
- Mailversand:**
 - Mail Absender:** A text field containing 'buchung@ABC-Reisen'.
 - Realname Absender:** A text field containing 'ABC Reisen'.
 - Mailfußtext:** A text area containing 'Das Team von ABC Reisen wünscht Ihnen eine schöne Reise.'

At the bottom, there are buttons for 'Partner Löschen', 'Partner Kopieren', 'Partnerseiten Vorschau', 'Schliessen', 'Speichern', and 'Speichern & Schliessen'.

-2-

Konfig: Bankdaten und besondere Einstellungen

The screenshot shows the 'Partner bearbeiten' window with the 'Konfig' tab selected. The interface includes a navigation bar with tabs: Stammdaten, Nutzer/Status, Provisionen, B2B, Partnerseite, Partnerdokumente, Kommunikation, Konfig, Hotelliste, Reiseliste, and ChangeList. The main content area is divided into sections:

- Alternative Einstellungen:** A text field for 'Book-Mail (alternativ)'.
- Bankverbindung:**
 - BLZ:** 123456789
 - Konto:** 123456789
 - IBAN:** 123456789
 - BIC:** 123456789
 - Bank:** ABC BANK
 - Inhaber:** (empty field)
- Webseite:** A checkbox for 'Nur Partner-Produkte anzeigen' (unchecked).
- eBay-Zusatzconfig:** A checkbox for 'eBay-Alt.-Gutscheinlayout' (unchecked).

Hier werden die Bankdaten, welche auf der Kundenrechnung ausgegeben werden, hinterlegt.

Gleichzeitig können hier weitere Daten angepasst werden, die nur bei der Buchung über diesen Partner greifen. z.B. Zahlziele, Gutscheineinlösung, Anzeigen in der Buchungsstrecke

Partner bearbeiten

Stammdaten Nutzer/Status Provisionen B2B Partnerseite Partnerdokumente Kommunikation Konfig Hotelliste Reiseliste

ChangeList

Alternative Einstellungen

Buchungsprozess

Reisebox Bild

Reisebox unterdrücken Kreditkartengebühr Keine Newsletteranmeldung

ONLINE Rabatt % Buchungsgebühr €

Kundennummer im Buchungsprozess abfragen Alle Voucher in einem PDF senden

Max. Gutscheine Postversand zur Auswahl erlauben Postversand Gebühr

Footer Menu Impressum-Link Datenschutz-Link

CSS File Javascript File

Zahlarten ELV BS Debit

Zahlziele

Anzahlung % Tage nach Rechnungslegung

Restzahlung Tage nach Rechnungslegung

2.2 Kunden- Verkaufs- und Hotelabwicklung über den TS Betreiber oder Brand.

Soll die gesamte Abwicklung über den Betreiber des Travelesellers erfolgen, muss am Partner nichts hinterlegt werden. Der Kunde erhält alle Dokumente im Namen des Reiseanbieters bzw. (TS Betreibers) der Brand und zahlt auch an diesen.

2.3 Kundenabwicklung über den Partner und Verkaufs- und Hotelabwicklung über den TS Betreiber oder Brand

-3-

Dabei müssen wie im Punkt 2.1 die Dokumente für den Partner angepasst werden. Allerdings geben sie nun keine Bankdaten des Partners an, weil in diesem Fall der Kunde an den TS Betreiber oder an den Brand zahlt.

3. Buchungsmöglichkeiten

Es gibt 3 verschiedene Möglichkeiten, wie ein Partner die Reisen buchen kann.

Dabei ist es wichtig, ob sie dem Partner alle Reisen zur Verfügung stellen möchten oder ob nur exklusiv für diesen Partner zugewiesene Reisen buchbar sein sollen.

Die Vertriebsmöglichkeit stellen sie vorher direkt in der Reise ein.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:reiseverwaltung:reisen:redaktion_texte:kunden_partner

Buchbar für den Partnen sind entweder:

1. alle Reisen (die nicht exklusive für einen anderen Partner angelegt sind) sind ohne Einschränkung sichtbar
2. nur Reisen die exklusiv für diesen Partner sind, anzeigen lassen
Hierzu muss der Haken in der Partnerkonfiguration bei „Nur Partner-Produkte anzeigen“ gesetzt sein.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:kunden_partner:kontakte:partner:konfig#webseite

3.1 Partner bucht über das Partnerportal

Hierzu gibt es bereits eine Dokumentation.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:partner_portal:allgemeines

3.2 Der Partner bettet die Reisen per I-Frame in seine Webseite ein. Die Buchung der Reisen erfolgt dann über die Buchungsstrecke des TS.

Hier erhält der Partner eine Link. Diesen wird dann auf der Webseite des Partners integriert. Der Link stellt alle für den Kunden buchbaren Reisen dar.

Unter Partnerseite können zudem Anpassung bezüglich Darstellung und Farben der Reisen getätigt werden. Wende sie sie bitte an das Travelseller-Team.

Checkliste (Daten vom Partner):

- Nutzbare Farben
- Darstellung der Reisen

Die Farben der Reise und der Buchungsstrecke können je nach Partner angepasst werden.

Darstellung der Reisen beim Partner

Reise in die Urzeit- Hechthotel--FLUG --Bahn	Konzert "die Urtiere" in Dresden	Reise in die Urzeit - Hechthotel
3 Tage in die Urzeit mit Flug		3 Tage im Hechthotel inklusive Halbpension DB Tageskarte
ab € 500,-	ab € 30,-	ab € 150,-

Reisedetails und Buchungsstrecke

Reise in die Urzeit-Hechthotel--FLUG --Bahn

3 Tage in die Urzeit mit Flug

Jetzt buchen

Arrangementpreis ab

500,- €

Ihr Reiseziel: Die Urzeit
Entdecken Sie die ungewöhnliche Flora und Fauna einer längst vergangenen Zeit. Beobachten Sie die Kämpfe der Dinosaurier oder kosten Sie den ungewöhnlichen Geschmack eines rohen Mammutschenkels. Auch Aktionfans kommen, bei Überlebenskampf nach dem Motto "Fressen und gefressen werden" voll auf Ihre Kosten. Die Anreise erfolgt in einem kleinen Ruderboot gefahren von 5 Kindern. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 2 Personen.

Quartier: Höhle ***
In der zweckmäßig eingerichtete Höhle mit Kochnische (offenes Feuer) und einem Mooslager fühlen sie sich der Natur verbunden. Die Verpflegung wird gemeinsam mit einem Höhlenmenschen gejagt und gesammelt. Ein rechtmäßiger Anspruch auf Nahrung besteht nicht.

Leistungen Nach oben

- 3 Nächte in einer Höhle
- Selbstversorgung
- Begrüßungstanz
- Ruderboot gratis

Termine und Preise Nach oben

alle Preise in € pro Person, max. 2 Kind(er) buchbar

Anreisetage:	tätlich	Zimmerart	Anreise Mo,Di,Mi,Do,Fr,Sa 3 Nächte p.Pers.	Anreise So 3 Nächte p.Pers.	Verl. Nacht ab
Season B	01.01.14-24.06.14 01.09.14-01.12.14	Doppelzimmer	1500,-	4560,-	30,-
		Einzelzimmer	1800,-	5460,-	130,-
		Balkon			
> Kinderpreise Season B (?)	25.06.14-31.08.14	Doppelzimmer	1500,-	4560,-	30,-
		Einzelzimmer	1800,-	5460,-	130,-
		Balkon			
> Kinderpreise Season C	01.01.15-31.12.15	Doppelzimmer	1500,-	4560,-	30,-
		Einzelzimmer	1800,-	5460,-	130,-
		Balkon			

Specials

Buchung der Reise: Reise in die Urzeit- Hechthotel--FLUG --Bahn

Wir freuen uns, dass Sie diese Reise buchen wollen. In nur wenigen Schritten werden wir für Sie Preise und Verfügbarkeiten prüfen und die für Ihre Buchung notwendigen Daten entgegennehmen.

Bitte geben Sie die gewünschte Kombination an:

- 2 Personen im Doppelzimmer
- 2 Erw. 1 Kind im Doppelzimmer
- 4 Personen in 2x Doppelzimmer
- 4 Erw. 2 Kinder in 2x Doppelzimmer
- 6 Personen in 3x Doppelzimmer
- 6 Erw. 3 Kinder in 3x Doppelzimmer
- 8 Personen in 4x Doppelzimmer
- 8 Erw. 4 Kinder in 4x Doppelzimmer

- 1 Person im Einzelzimmer Balkon
- 2 Person in 2x Einzelzimmer Balkon
- 3 Person in 3x Einzelzimmer Balkon

Bitte wählen sie aus den Optionen:

0 Haustiere (10,00€/Tag (ohne Verpfl.))

0 Verlängerungsnacht Verlängerungsg

ab 30,00€/Tag/Person

Gewünschter Abflug-Flughafen

Deutschland - Gesamt

1 2 3 4 5 6 WEITER

3.3 Der Partner erhält die Daten per XML Schnittstelle.

Der Partner kann bei dieser Möglichkeit, die ihm so zur Verfügung gestellten Daten selbst nach seinem Gestaltungsprinzip aufbereiten und auf seiner Seite einpflegen. Die Buchung erfolgt wieder direkt über die Buchungsstrecke des TS.

Unter folgendem Link erhält der Partner Informationen zu der Schnittstelle und den Zugriff auf die Reiseinformationen.

<http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=schnittstellen:xml>

4. Verkaufspreise für Reisen über den Partner

Bei allen Reisen, die sie über einen Partner verkaufen, müssen sie die Endverkaufspreise in den Reisen pflegen. Der Partner erhält dann eine Provision auf diese Reise. Diese Provision müssen sie eventuell in die Verkaufspreise einkalkulieren.

Möchten sie eine Reise über mehrere Partner vertreiben, empfiehlt sich die Anlage von Varianten. Sie können dann in jeder Variante die Preise für den jeweiligen Partner angeben. Wird dann über diesen Partner gebucht, werden die Preise der Reise aus dieser Variante übernommen.

Hier nachlesbar:

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:reiseverwaltung:reisen:stammdaten:varianten#unterschiedliche_varianten_fuer_unterschiedliche_kunden_partner

-6-

5. Abrechnung mit dem Partner

5.1 B2B Partner

Bei dieser Art der Abrechnung, erfolgt die Rechnungslegung direkt an den Partner und nicht an den Endkunden.

Diese Abrechnung kann dann auf 2 Arten erfolgen

5.1.1 Verkaufspreise als Abrechnungsgrundlage

Hier werden die Verkaufspreise als Grundlage herangezogen. Die Provisionsabrechnung für den Partner erfolgt separat.

Im Reiter B2B wird der Partner als B2B-Partner gekennzeichnet und es wird bestimmt wie die Rechnungslegung erfolgen soll.

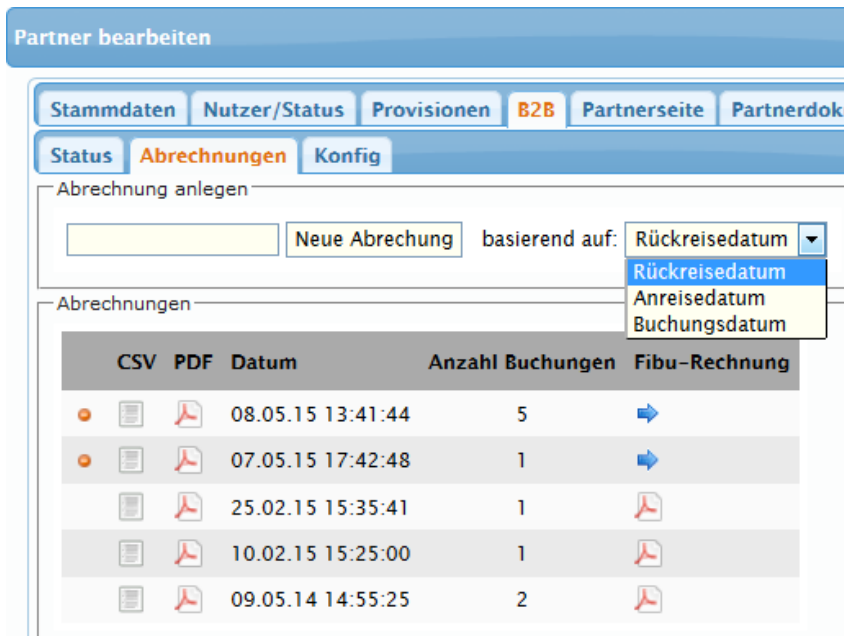
Diese Abfolge und der Einstellungen sind unter folgendem Link nachlesbar.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:kunden_partner:kontakte:partner:b2b

Status:



Abrechnung:



-7-

5.1.2 Verkaufspreise abzüglich Provision als Abrechnungsgrundlage

Die Haupteinstellungen sind bereits unter 5.1.2 erklärt. Allerdings muss nun unter Stammdaten der Punkt „Nettorechnung“ angehakt sein.

Ist dieser aktiviert, wird
 ⇒ dies in die **Buchung des Partners** übernommen
 ⇒ wenn es eine Provision gibt, der Provisionsbetrag vom Rechnungsbetrag der Kundenrechnung abgezogen
 ⇒ wenn es gewünscht ist, auch noch der die MWST Provisionsbetrag/1.19 vom Rechnungsbetrag abgezogen

Hier noch einmal nachlesbar.

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:kunden_partner:kontakte:partner:stammdaten

-8-

5.2 Partner über Gutschrift : Provisionen

In diesem Dialog wird die Erstellung der Provision und deren Abrechnung für den Partner festgelegt.

Unter folgendem Link sind die genauen Einstellungen erklärt

http://www.travelseller.net/wiki/doku.php?id=travelseller:kunden_partner:kontakte:partner:provisionen

ID	Datum	Umsatz	Provsumme
569224	31.01.15	4.785,00	724,61