

PRESSEMITTEILUNG

RAY SONO AUF DER TRAVEL EXPO: NEUE STRATEGIEKONZEPTE FÜR ERFOLGREICHEN ONLINE-VERTRIEB AUF REISEPORTALEN

München, 09.09.2008 – Auch in diesem Jahr wird Ray Sono auf der Travel Expo am 16. und 17. September in Köln vertreten sein. Der Anbieter innovativer Online-Vertriebskonzepte und Anwendertools stellt seine neuesten Entwicklung für die Reisebranche vor. Im Mittelpunkt stehen dabei Neukonzeptionen für Vertriebskanäle von Reiseportalen und Strategien für eine optimale User-Beteiligung.

Der Online-Vertrieb wird auch für die Reisebranche immer komplexer und wichtiger. Deshalb hat die Ray Sono AG als einer der führenden Anbieter von Online-Kommunikation und –Vertriebskonzepten in der Tourismusbranche neue Strategien entwickelt, mit denen die Erfolgchancen einzelner Vertriebskanäle und ihr Zusammenwirken perfekt analysiert und optimiert werden können. Auf der Travel Expo in Köln stellt die Agentur ihre Strategien zur Nutzung spezifischer Stärken und Potentiale von Online-Vertriebskanälen vor. Im Mittelpunkt steht dabei auch die schlüssige Vernetzung der einzelnen Tools, um eine optimale Online-Kommunikation zu gewährleisten.

Im Bereich Social Media präsentiert Ray Sono Strategien für eine optimale User-Beteiligung, denn auch für Websites von Unternehmen gewinnt das Phänomen Web 2.0 an Bedeutung. „Je nach Möglichkeiten, Bedürfnissen und Zielgruppen des jeweiligen Unternehmens müssen individuelle Konzepte entwickelt werden, die das ideale Management von usergeneriertem Content ermöglichen. Häufig ist es nicht damit getan, einen einfachen Blog zu installieren; vielmehr muss auch hier eine adäquate Vernetzung stattfinden“, betont Ray Sono-Vorstand Thomas Helbing.

Nutzerfreundlichkeit von Webseiten ist die Grundlage für zufriedene Anwender. Ray Sono arbeitet daher an immer neuen Funktionen, wie hocheffizienten, fehlertoleranten Suchtechnologien und bedürfnisorientierten Usability-Lösungen, um den Erfolg von Websites bei den Usern zu gewährleisten. Eigens für Reiseportale hat die Agentur Ansätze für eine kartenbasierte Suche entwickelt, bei der Besucher der Website auf explorative und intuitive Weise Reiseangebote suchen und sich direkt in einer Landkarte anzeigen lassen können. Näheres zu diesen und weiteren Lösungskonzepten erfahren die Besucher der Travel Expo bei Ray Sono, Stand F3 (Partnerstand von Siemens).

Veranstaltungsdatum: 16. und 17. September 2008

Veranstaltungsort: Stand F3, Kölnmesse, Rheinparkhallen, 50679 Köln

Hintergrund Ray Sono

Die Ray Sono AG ist Partner für die Konzeption, Implementierung und Betreuung innovativer internetbasierter Lösungen. Ray Sono gestaltet und optimiert die elektronischen Geschäftsabläufe seiner Kunden und fokussiert sich dabei auf Corporate Websites und Portale, E-Finance Beratungs- und Vertriebssysteme sowie Trainings- und Simulationslösungen.

Das gesamte Informations-, Interaktions- und Prozessdesign der von Ray Sono entwickelten Websites und Portale orientiert sich konsequent an der Strategie des Auftraggebers und den individuellen Anforderungen seiner Zielgruppen.

Zu den Kunden von Ray Sono zählen Unternehmen aus allen Bereichen der Wirtschaft: Austrian Airlines, Bayerische Landeszentrale für Neue Medien, BMW Group, Bruker Daltonik, CLAAS, Credit Suisse, Deutsche Bahn, Deutsche Bank, Deutsche Bundeswehr, Dresdner Bank, General Dynamics, Howaldtswerke-Deutsche Werft, HypoVereinsbank, Kordoba, L' TUR, Lufthansa, MAN Nutzfahrzeuge Gruppe, MEAG, Miles & More, Mövenpick Hotels & Resorts, Postbank, Siemens, SWISS und Thomas Cook.

Weitere Informationen:**Ray Sono AG**

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Anke Zormeier

Tel: 089 74646-124

Fax: 089 74646-100

E-Mail: anke.zormeier@raysono.com

www.raysono.com

WORDUP Public Relations

Achim von Michel

Tel: 089 2 878 878 0

Fax: 089 2 878 878 9

E-Mail: vonmichel@wordup.de

www.wordup.de