

# Travel Experts

## een nieuwe benadering

Het concept van de 'home travel agent', dat kwam overwaaien uit de Angelsaksische wereld is het antwoord van de reissector op de veranderende maatschappij. De bedoeling? Klanten bijstaan en helpen op de momenten die hen het best passen. Een vakantie boeken hoeft geen stressvol moment te zijn als de openingsuren van het reiskantoor u niet passen. De werkdruk vermindert er immers niet op. Het concept kende al in het buitenland menige successen en daarom introduceerden Mickey Creyf en Patrick Culot het op de Belgische markt onder de noemer BTS Travel Experts.

### Volledige vrijheid

Met een carrière van ruim 25 jaar in de reisindustrie, zette de 49-jarige **Martine Gillet** uit Brussel de stap naar zelfstandigheid. Een beslissing die haar leven radicaal veranderde: "Tot vorig jaar werkte ik altijd al als bediende in de reisindustrie. Na mijn studies aan Charles Peguy begon ik mijn carrière als ticketing agent bij **Transcontinental-Generalcar**. Twee jaar later begon ik een nieuwe uitdaging bij **BBL Travel**. Aanvankelijk als medewerker op het departement business travel in het Schuman-kantoor en later als verantwoordelijke voor het departement dat zich ontfermt over de Europese Commissie. In totaal heb ik daar meer dan 13 jaar doorgebracht. Ondanks het comfort en de zekerheid van de job, had ik toch zin in iets nieuws. Deze drive bracht me bij een nieuwe functie als travel manager voor een Noorse firma. Het was een revolutionaire ervaring, want we waren de eersten die tickets op afstand konden uitgeven dankzij het gebruik van een *satellite ticket printer*. Een jaar later werd het bedrijf overgenomen door **TQ3**, waar ik nog zes jaar bleef. Na een korte passage bij **Omnia**, ging ik vervolgens solliciteren bij **Connections** om het zakensegment verder uit te bouwen. Na enkele jaren koos ik ervoor om te beginnen aan een nieuw avontuur: de **BTS Travel Experts**. Vandaag heb ik geen

*Al bij onze aankomst in het 'reiskantoor' van Martine Gillet, BTS Travel Expert, merken we meteen het verschil in aanpak van dit innovatieve concept 'home travel agent'. Hier merk je geen reclamepanelen of lifesize posters van droomstranden. Enkel en alleen een bordje, zoals je zou verwachten bij een advocaat of dokter, bevestigt dat we ons voor het juiste gebouw bevinden. Zoals heel wat klanten al voor ons deden, drukken we op de bel om deze thuiswerkende reisagent te ontmoeten.*



© Travel Magazine  
Voor Martine Gillet is het werk als home travel agent veel meer relaxt. Ze ontvangt klanten bij haar thuis of gaat hen opzoeken.

stress meer door de verkeersperikelen in ons landje. Ik kan mijn werk organiseren zoals ik dat zelf wil en geniet bijgevolg van een ongeziene vrijheid."

### Afwisselend én beter betaald

Na een jaartje als Travel Expert is het tijd om de balans op te maken. Eén ding staat vast: Martine heeft geen spijt van haar keuze, integendeel! "In het begin was het stresserend omdat je niet weet hoeveel er op je rekening zal staan tegen het einde van de maand. Al snel wordt dit echter een enorme motivator. Elke verkoop die we realiseren brengt een beloning met zich mee. Eerst en vooral moet je beginnen aan het opbouwen van een cliënteel. In mijn geval begon

ik met mijn eigen entourage en vervolgens liet ik de mond-tot-mondreclame zijn werk doen. Deze werkwijze eist echter een veel grotere proactiviteit dan werken in een kantoor. Wanneer of waar dan ook, ik ga altijd op zoek naar klanten. Ze komen immers niet zomaar aanbellen! Het laat je eveneens toe om je creativiteit de vrije loop te laten om je te onderscheiden van de rest. Eén van mijn passies is bijvoorbeeld diepzeeduiken en dat bracht me al gauw op het idee om zelf duikreizen richting Guadeloupe en Egypte te organiseren. Om mezelf bekend te maken, verspreidde ik wat reclameboodschappen in duikersmagazines. Daarnaast ging ik ook op prospectie bij KMO's in mijn regio om mijn

business travel activiteiten uit te bouwen. Kortom, mijn werk is afwisselender dan ooit tevoren. Daarbovenop geniet ik van een betere levensstandaard en verdien ik meer dan in loonsverband."

### Durven de stap te zetten

Voor Martine biedt het werk als 'home travel agent' niets dan voordelen. "Op voorwaarde dat je al wat ervaring hebt," voegt ze daaraan toe. "Zelfs met de enorme ondersteuning die we krijgen van BTS (nvdr. Een back-up service voor de Travel Expert, toegang tot BTN, vorming, brochures, licenties, financiële garanties, etc.) staan we nog altijd alleen tegenover de klanten. Toch heb ik me dankzij de meerdere contacten nooit geïsoleerd gevoeld. Vanuit BTS worden af en toe immers samenkomsten van Travel Experts georganiseerd. Daarop wisselen we onze ervaringen uit en helpen we elkaar, als dat al nodig zou zijn. Er is dan ook niet echt sprake van een hevige concurrentie tussen de Travel Experts onderling. Ik ben ervan overtuigd dat er op de markt zelfs nog voldoende plaats is voor talrijke andere home travel agents. Wie nog met het idee speelt om de stap te zetten, kan ik enkel aanmoedigen. De investeringen zijn immers miniem, ikzelf kocht enkel een laptop en een printer aan. Na enkele maanden wordt het enorme potentieel van het concept duidelijk. Voor dezelfde prijs als bij een traditioneel reiskantoor krijgen de klanten een ultra gepersonaliseerde service aan huis. Daarbovenop verloopt het contact steeds via één en dezelfde persoon. Ze weten dus dat ze op je kunnen rekenen, ten allen tijde. Een keer ze kennismaken met de manier van werken, zijn ze eraan verkocht. Des te beter voor ons," besluit ze.

Voor meer informatie:  
info@travel-experts.be  
Mickey Creyf - tel. 03/242 49 99 of  
GSM 0475/523 523