Positionieren – unsere Nische im Markt finden

Mit dem Reisecoach Projekt sprechen wir vor allem Freelancer in der Reisebranche an. Sie sind flexibel, bauen mit dem Kunden ein nachbarschaftliches Verhältnis auf und haben ein gutes Portfolio und Branchenerfahrung.

Um den Reisenden für das Coaching zu gewinnen, braucht es Trigger, Momente, die für ein Coaching Sinn machen und auch die Bereitschaft für das Coaching Geld auszugeben.

Solche Trigger sind:

- Sie wissen nicht wohin die Reise geht
- Sie wollen sich auf das Reiseziel einstimmen
- Es gibt Probleme in der Beziehung
- Das Leben überfordert einen, man muss weg
- …

Weitere Punkte für den Reisecoach sprechen, werden wir bei den Beratungen sammeln. Es erfordert Mut einzugestehen, den Urlaub schöner und passender zu verbringen.

Als Coach müssen wir bei den unsere Leistung vorstellen. Einfach ist das bei hochpreisigen Reisen, z.B. Safari Urlaub. Dort sind die Provisionen hoch genug, um die Beratung zu finanzieren.

Andererseits werden sich Ideen finden, wofür Menschen bereit zu zahlen, die noch aufgegleist werden müssen, wie z.B. die Stadterlebnisse.

Wir müssen herausfinden, wo die Reisenden ihre Lebensqualität verbessern müssen und dafür gerne ein Coaching in Anspruch nehmen. Wenn viele Menschen über die Situation reflektieren, so finden sich viele Probleme, die vom Reisecoach angegangen werden können.