

TUI Hotelmarken und -konzepte

Die TUI Hotelmarken und -konzepte ermöglichen eine differenzierte Ansprache der Gäste. Diese Konzepte sind sehr gezielt auf spezifische Kundenbedürfnisse ausgerichtet und versprechen damit einen perfekten Urlaub und eine hohe Kundenzufriedenheit.



TUI SENSATORI – KOPF AUS. SINNE AN.

SENSATORI ist moderner Luxusurlaub für alle Sinne. Direkt am Meer gelegen und mit elegantem Interieur bieten die stylischen Resorts einen Urlaub in Balance.

Zielgruppe: moderne Paare und Familien mit hohem Anspruch

TOP Verkaufsargumente:

- 5-Sonnen-Resorts direkt am Meer gelegen
- abwechslungsreiches Aktivitätsprogramm z.B. Fitness und Yoga
- Innovatives Abendentertainment mit professionellen Abendshows
- mind. 4 a-la-carte Restaurants inklusive
- getrennte Adults only- und Familien-Zonen



TUI SENSIMAR – ZEIT FÜR ZWEISAMKEIT

TUI SENSIMAR ist der Ruhepol für Paare, die sich Entspannung und persönlichen Service meist direkt am Meer wünschen.

Zielgruppe: Paare und Alleinreisende, die Wert auf Komfort, Ruhe und Service legen

TOP Verkaufsargumente:

- Ruhepol für Paare ab 16 oder 18 Jahren – je nach Destination
- in Top Lage, die meisten direkt am Meer
- persönlicher, zuvorkommender Service
- kulinarische Vielfalt
- dezentes Sport- und Unterhaltungsprogramm
- Erlesene Wellnessprogramme



best FAMILY – FÜR DIE KLEINEN DAS GRÖSSTE.

best FAMILY bietet rund-um-sorglos-Urlaub mit voller Kostenkontrolle, Spaß und bunten Erlebnissen für die Kleinen und Entspannung für die Großen.

Zielgruppe: Familien mit Kindern in allen Altersstufen, z.B. auch Großfamilien, Singles mit Kindern

TOP Verkaufsargumente:

- familiengerechte komfortable Hotelanlagen
- Große Anzahl an Familienzimmern mit getrennten Schlafräumen
- volle Kostenkontrolle durch All Inclusive Verpflegung
- deutschsprachige best FAMILY Kinderbetreuung ab 3 Jahren



TUI FAMILY LIFE – GEMEINSAM WUNSCHLOS GLÜCKLICH.

Internationales Familienkonzept mit umfangreichen Angeboten für alle Familienmitglieder – egal ob 8 oder 80 Jahre. Im Gegensatz zu best FAMILY bietet es ein vielfältiges Tages- und Abendentertainment.

Zielgruppe: Familien aller Generationen

TOP Verkaufsargumente:

- hochwertige, moderne Unterkünfte im Bungalowstil
- umfangreiches Tages- und Abendentertainment an 7 Tagen
- professionelle Baby- und Kinderbetreuung in vier Altersgruppen
- mehrere Restaurants mit gesunden Angeboten
- mind. ein deutschsprachiger TUI Mitarbeiter in der Kinderbetreuung



TUI BLUE – DIE NEUE ART HOTEL

Die neue TUI Hotelmarke vereint das Beste aus einem hochwertigen Hotelenerlebnis und einer Individualreise. Ihre Kunden genießen hier ein modernes Ambiente gepaart mit authentischen regionalen Einflüssen.

Zielgruppe: internationales Publikum, das einen modernen Lebensstil pflegt

TOP Verkaufsargumente:

- moderne Architektur in 4 bis 5 Sonnen Anlagen
- flexible Angebote (Verpflegung, Sport, Fitness, Kinder, Ausflüge)
- regionale Erlebnisse (Kultur und Natur)
- individueller Service durch BLUEguides
- Authentizität, Design und Ästhetik in Architektur und Einrichtung
- moderne Technologien z.B. Bluetooth-Boxen und BLUE App



ROBINSON – ZEIT FÜR GEFÜHLE

Cluburlaub für höchste Ansprüche.

Zielgruppe: Offene und anspruchsvolle Menschen, für die ihre Beziehungen das Wichtigste sind; sie treibt die Sehnsucht nach verbindenden Augenblicken und gemeinsamen unvergesslichen Erlebnissen; Familien, Paare, Singles/Alleinreisende und Freunde

TOP Verkaufsargumente:

- Genießerbuffets mit Live-Cooking
- außergewöhnliche Galabuffets und Spezialitätenrestaurants
- hochwertiges Sportequipment und lizenzierte Kurstrainer
- pädagogisch qualifizierte und liebevolle Kinder- und Jugendbetreuung
- einzigartige, herzliche ROBINSON Atmosphäre



TUI MAGIC LIFE – WHERE MAGIC HAPPENS.

Die All Inclusive Clubmarke der TUI bietet entspannten Cluburlaub mit einem einfallsreichen, internationalen und umfassenden Sport- und Entertainmentangebot.

Zielgruppe: Familien, Paare und Singles/Alleinreisende mit ausgeprägter Budgetorientierung und dem Bedürfnis nach Abwechslung und Vielfalt in der Clubanlage

TOP Verkaufsargumente:

- All Inclusive: Budgetsicherheit beim Gast
- tolle Kinder- und Jugendermäßigungen
- umfangreiches Sport- und Entertainmentprogramm
- Stars on Stage und zahlreiche Events inklusive



RIU – LASSEN SIE SICH VERWÖHNEN.

Sich den wechselnden Erwartungen der Gäste anzupassen und diese im Idealfall sogar zu übertreffen – das ist neben der laufenden Verbesserung und Investition in bestehende Hotelprodukte und der Erschließung neuer Urlaubsregionen die kontinuierliche Herausforderung – immer mit dem Ziel, die Gäste rundum zufriedenzustellen.

Zielgruppe: Familien, Paare und Singles

TOP Verkaufsargumente:

- freundlicher und aufmerksamer Service durch gut ausgebildetes Personal
- komfortable Hotels in guten Lagen
- gepflegte Gartenanlagen rund um das Hotel
- abwechslungsreiche und qualitativ hochwertige Küche



1-2-FLY



1-2-FLY FUN CLUB – Urlaubsspaß für Groß und Klein

Das deutschsprachige 1-2-FLY Entertainment-Team garantiert eine abwechslungsreiche Tag- und Abendunterhaltung. Der integrierte SOLINO-Kinderclub bietet kleinen Gästen von drei bis zwölf Jahren Platz für Spiel und Spaß.

Zielgruppe: Familien, Freunde, Paare, Singles

TOP Verkaufsargumente:

- 3,5 bis 4 Sterne
- preiswerte, familien-freundliche Clubhotels
- deutschsprachige Kinder-, Jugend- und Erwachsenenanimation
- umfangreiches Sport- und Fitnessangebot

SplashWorld SplashWorld – erlebnisreiche Wasserparks

Ein Riesenspaß für Kinder und Erwachsene sind die SplashWorld-Hotels! Hier haben Ihre Kunden kostenfreien Eintritt in einen in das Hotel integrierten oder angrenzenden Wasserpark mit diversen Rutschen für Erwachsene und Kinder.

Zielgruppe: Familien mit Kindern zwischen sechs bis 16 Jahren, Sonnenanbeter, Adrenalin Junkies

TOP Verkaufsargumente:

- weitläufige Hotelanlagen für Wasserratten
- 3,5 - 4,5 Sterne Anlagen
- umfassende All inclusive Verpflegung
- abwechslungsreiche Rutschen für Groß und Klein
- schön angelegte Swimmingpools



SuneoClub – Preisbewusster Cluburlaub – the sunny way to holiday

SuneoClub bietet farbenfrohe, moderne, frisch renovierte Zimmer, kostenloses WLAN in öffentlichen Bereichen und ein liebevoll eingerichtetes Spielzimmer SuneoPlay. Das internationale SuneoClub Team bietet ganztägig ein Entertainment und Sportprogramm. Die umfassende All Inclusive Verpflegung bietet frisch zubereitete Speisen an diversen Live-Cooking Stationen.

Zielgruppe: Cluburlaubfans mit schmalen Geldbeutel

TOP Verkaufsargumente:

- Cluburlaub für Erwachsene und Familien
- 3,5 bis 4,5 Sterne Anlagen
- umfassende All inclusive Verpflegung
- Entertainment für Erwachsene (NICHT für Groß und Klein)
- Spielzimmer SuneoPlay für Kinder
- lebhaftige Umgebung mit vielen Unterhaltungsmöglichkeiten