



“  
Skal du starte reisebyrå er det altså en god idé å tenke litt utenfor boksen, og tilby noe kundene dine ikke kan «Google seg til».

## Tonga Travel

**DA SÉBASTIEN BLANC** skulle ta med et knippe nordmenn til Frankrike i sommer, reiste han ned tre måneder før for å finne steder de kunne besøke. Turen gikk til Paris, Bretagne og Normandie, og inneholdt blant annet markering av D-dagen, smaking av Calvados og overnatting på slott.

– Det er mange store produsenter av Calvados, men jeg valgte den absolutt minste. Et nydelig lite sted drevet av tre generasjoner. Jeg ville gi de reisende en annerledes og spesiell opplevelse, forteller han.

– Hvis det er en tur til et område jeg ikke har lagt turer før, reiser jeg ned før for å sjekke ut stedet. Jeg vil kvalitetssikre på forhånd.

For det er nettopp det Tonga Travel handler om – den spesielle opplevelsen. Den du ikke kan booke gjennom andre sider på nettet. Og det er slik han overlever som

reisebyrå i dagens digitale tidsalder. Opprinnelig fra Frankrike, bruker Blanc sin personlige erfaring til å lage annerledes turer.

– Jeg tok norske grupper med til sør-Frankrike i fjor, til en vakker øy utenfor Cannes, med vingård og et tusen år gammelt kloster. Norske turister som reiser til Cannes aner normalt ikke at dette eksisterer, så dette viser jeg dem.

– Skal folk komme til meg må jeg klare å lage pakker og turer som er litt annerledes.

### Ikke undervurder menneskelige relasjoner

Det er ikke bare personlige erfaringer Blanc bruker i konkurransen mot de større reiseselskapene – menneskelig kontakt og relasjoner er også viktig.

– Du har noen fordeler med å drive et lite reisebyrå. De som melder

seg på tur sender meg meldinger, tar kontakt, og er ikke redd for å snakke på telefon. Jeg opplever at folk setter pris på den personlige kontakten, forteller han.

Foreløpig er selskapet lokalt plassert på Gjøvik, og herfra driver Blanc og forretningspartneren Leif Anders Wentzel både informasjonskvelder, og henter reisende før turene.

– Jeg er opptatt av at de som reiser med oss skal ha lite å tenke på, vi fikser alt. En ting er innholdet og opplevelsene vi tilbyr, men også det at folk føler seg godt ivaretatt og at stemningen er god.

Skal du starte reisebyrå er det altså en god idé å tenke litt utenfor boksen, og tilby noe kundene dine ikke kan «Google seg til».

– Det er lett for reisende å bestille turer på egenhånd på nettet. Transport, fly og overnatting kan jo ordnes selv. Derfor må jeg tilby noe annet.



**SEBASTIEN BLANC**  
Sebastien Blanc er franskmann fra Ny Kaledonia, i nærheten av Tonga øyene. Drømmer om å arrangere turer fra Tonga på Gjøvik til Tonga øyene. Han ar drevet Tonga Travel siden 2016

“

Alle klarer å sette sammen en pakketur, men forskjellen ligger i hvordan pakken er satt sammen og opplevelsene som de reisende skal få på turen.

### Du kan ikke gjøre «alt»

– Driver du alene er det vanskelig å drive med alt mulig, forteller Blanc.

Før du starter eget reiseselskap bør du tenke over hvilket segment du ønsker å jobbe med, og hvor dine sterke sider ligger. Har du for mange produkter er det lett å gå seg vill i hva du egentlig tilbyr kundene dine, og da er det også vanskelig å bygge seg opp. Ønsker du å arrangere rundreiser? Tar du for deg sommer eller vinter? Skal turene være i Norge, eller i utlandet? Mulighetene er mange, så tenk godt over hvilke produkter ønsker du å jobbe med.

– Du kommer til å måtte jobbe mye, og da er det viktig å gå for det du virkelig brenner for, sier han.

Det er kanskje ingen hemmelighet at du må kunne tjene penger på reiseselskapet ditt dersom du ønsker

å leve av det. Men så selvsagt som det høres ut, kan det være lett å glemme når lidenskapen er der og reiselysten tar overhånd.

– Det er viktig at du er realistisk, og at virksomheten din er lønnsom. Det hjelper ikke å jobbe med noe du liker hvis du ikke klarer å få det til å gå rundt!

### Gode tilbakemeldinger = vinn eller forsvinn

Selv med en tydelig profil, personlige relasjoner og et tilbud som ligger utenfor det andre tilbyr, betyr ikke dette at fremtidig suksess er gitt for Blanc og Tonga Travel. Destinasjonene forandrer seg sammen med markedet, og det gjelder hele tiden å være nytenkende, og jobbe for kundebasen.

– Tør å være litt innovativ med reisemål og produkter. Du kan ikke

bare selge ut samme tur år etter år. Du må jobbe hele tiden både med produkter og turer. Ikke forvent at turene som fungerte i år vil fungere neste år.

Den beste form for markedsføring er fortsatt jungeltelegrafene, og derfor legger Blanc mye sjel i opplevelsene – slik at de reisende vil dele dem med andre.

– Alle klarer å sette sammen en pakketur, men forskjellen ligger i hvordan pakken er satt sammen og opplevelsene som de reisende skal få på turen. Får de en annerledes og positiv tur, anbefaler de turene til naboen og de rundt seg.

– De reisende kjøper destinasjonen, standard på hotell og god mat, og de forventer også å få dette. Men det er mye du opplever på tur som ikke står beskrevet, og det avhenger av hva reiselederen klarer å levere. Det ligger mye der. \*