

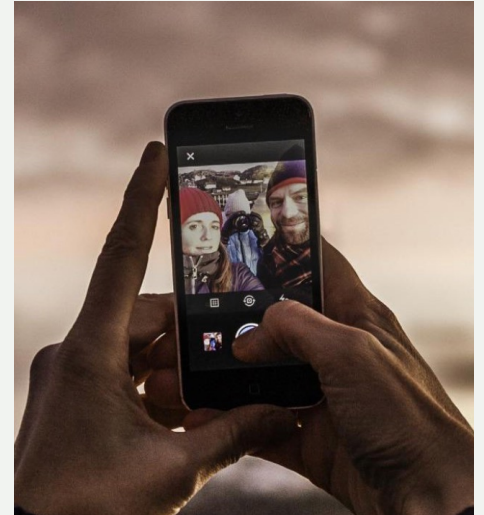
BOKNINGSBAR ONLINE

Region Västerbotten

Pernilla Gravenfors 2022

Val för att bli bokningsbar online

Med hjälp av den digitala värdekedjan kan du steg för steg fundera på hur du vill vara bokningsbar online. Vill du erbjuda bokningar via din hemsida direkt till kunder? Eller vill du ha möjligheten att nå ut med ditt erbjudande via andra online aktörer?



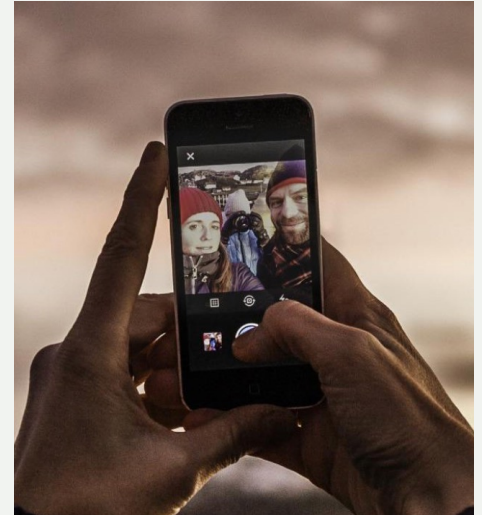
Varje företag behöver utifrån sina förutsättningar och resurser, steg för steg, skapa sin strategi för att nå digitala resenärer.

Här presenteras några huvudinriktningar:

1. Bokning endast på din hemsida

Utifrån din hemsida kan du, för att bli bokningsbar, välja att inkludera en boknings- motor eller bokningssystem med pris- och inventariesystem. Din kund kan då boka direkt på din hemsida och via inventarie- systemet kan du ha egen kontroll på det antal produkter/tjänster du vill sälja.

Val för att bli bokningbar online

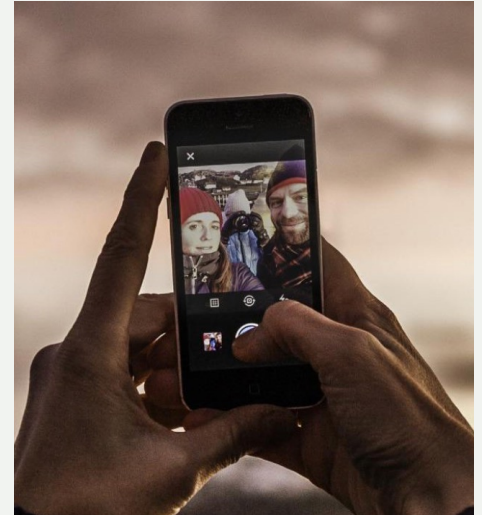


2. Bokningsbar via andra online aktörer

Om du har en hemsida med boknings- och inventariesystem så kan du även distribuera dina produkter via andra och fortfarande själv styra det du vill sälja. Det finns olika typer av lösningar och samarbeten, t ex kan du välja att:

- A) Samarbeta med en channelmanager som distribuerar din produkt vidare till olika plattformar och kanaler såsom Online Travel Agencies (OTA)/ tex booking, Expedia och kunden bokar via dessa.
- B) Distribuera din produkt direkt via en OTA eller bedömningsportal som TripAdvisor och kunden bokar via dessa.
- C) Distribuera din produkt direkt till en Metasearch eller MetaMeta och bokningen sker där. Metasearch är en prissammanställningssida som jämför priser från hela internet tex Momondo.

Val för att bli bokningbar online



3. Del av paketerad resa som säljs av andra online

Att jobba med lokala arrangörer som t ex en destination, en specialiserad upplevelsearrangör eller en internationell researrangör – som alla är online – är för många en bra kanal. Naturturismföretagaren agerar då underleverantör och upplevelsen är en del av en paketerade resa.

Då tilldelar du ett antal enheter av din produkt, till exempel antal bäddar, antal vandringsturer, vilka då kan paketeras, distribueras och marknadsföras i arrangörens online kanaler.

4. Det kan även finnas en kombination av lösningar ovan beroende på dina behov av t ex global distribution när du har låg efterfrågan eller lokal distribution på vissa marknader, när efterfrågan är hög från det landets kunder.

Oavsett val gäller det att balansera dina förutsättningar och behov utifrån de plattformar och kanaler som du bedömer på bästa sätt ökar din lönsamhet. Kostnaderna i form av provisioner och marknadspeng varierar och spelar in när insatser och åtgärder bedöms för att ha rätt riktning och ge bästa resultat.

RESTAURANG/CAFÉ

HUVUDFOKUS BOKNING AV BORD

FÖR RESTAURANGVERKSAMHETER FINNS MÅNGA OLIKA SYSTEM FÖR BOKNING AV BORD ONLINE. VÄLJ ETT SYSTEM SOM ÄVEN HAR EN MARKNASFÖRINGSPORTAL DÄR DIN VERKSAMHET SYNS.

***DE SOM ÄR MEST AKTUELLA JUST NU ÄR:
WAITERAID, EASYTABLE, BOOKATABLE***

1. DÅ NYA SYSTEM DYKER UPP HELA TIDEN, UNDERSÖK VAD ERA MEST FRAMGÅNGSRIKA KONKURRENTER ANVÄNDER, KONTAKTA DEM OCH FÅ DERAS TIPS OCH RÅD.
2. NÄR NI HITTAT INTRESSANT SYSTEM, BOKA DEMO MED SYSTEMLEVERANTÖREN OCH FÅ GENOMGÅNG AV FUNKTION OCH PRISSÄTTNING.
3. VÄLJ GÄRNA SYSTEM SOM EJ HAR LÅNG BINDNINGSTID SÅ NI KAN TESTA UNDER EN PERIOD OCH SE OM DET PASSAR JUST ER. DET JOBB NI GÖR FÖR ATT STARTA UPP I ETT VISST SYSTEM ÄR ALDRIG BORTKASTAT OM NI SEDAN SKULLE VILJA BYTA SYSTEM.



SKID/CYKEL ANLÄGGNING

HUVUDFOKUS BOKNING LIFTKORT, HYRA
UTRUSTNING

***FÖR DENNA TYP AV VERKSAMHET FINNS BEGRÄNSAT ANTAL
SYSTEM. DE SOM ÄR STÖRST PÅ MARKNADEN JUST NU ÄR;***

***R360, WIKINGGRUPPEN (SPECIALBYGGT FÖR TEX JÄRVSÖ,
AXCESS, SKIDATA***

1. HÄNDER MYCKET PÅ MARKNADEN SÅ KONTAKTA
KONKURRENTER I ER STORLEK OCH FÅ REFERENSER PÅ VAD DE
ANSER FUNGERAR BRA. BESÖK GÄRNA FÖRETAGET.
2. VÄLJ UT NÅGRA AV DESSA SYSTEM OCH BOKA SEDAN DEMO
MED MINST TVÅ OLIKA SYSTEM.
3. UNDER DEMO SÄKERSTÄLL ATT NI GÅR IGENOM ALLA
FUNKTIONER SOM ÄR VIKTIGA FÖR ER OCH FÅ REDOVISNING
AV PRISBILD OCH BINDNINGSTID.
4. FÖR ATT SÄTTA UPP DENNA TYP AV SYSTEM KRÄVS TID OCH
TÅLAMOD SÅ LÄGG TID PÅ ATT VERKLIGEN HITTA RÄTT SYSTEM
JUST FÖR ER VERKSAMHET INNAN NI BÖRJA INSTALLATION.



AKTIVITETSFÖRETAG

HUVUDFOKUS BOKNING AV TID

MÅLET ÄR ATT GÄSTEN SKA BOKA IN SINA AKTIVITETER ONLINE.

FÖR DETTA FINNS IDAG MÅNGA OLIKA SYSTEM, NÅGRA EXEMPEL ÄR:

FAREHARBOR, CHECKFRONT, CITYBREAK

1. KONTAKTA ERA MEST FRAMGÅNGSRIKA KONKURRENTER OCH FRÅGA VAD DE ANVÄNDER FÖR SYSTEM.
2. VÄLJ UT MINST 2 SYSTEM, BOKA DEMO MED VALD LEVERANTÖR
3. FÅ GENOMGÅNG AV DE FUNKTIONER SOM ÄR VIKTIGAST FÖR ER SAMT PRISBILD OCH BINDNINGSTID.
4. BESÖK GÄRNA FÖRETAG SOM ANVÄNDER DET SYSTEM NI GILLAR BÄST OCH FÅ EN INBLICK FRÅN ANVÄNDARNA.



BOENDEANLÄGGNING

HUVUDFOKUS BOKNING AV LOGI

MÅLET ÄR ATT GÄSTEN SKA KUNNA BOKA IN ALLA DELAR AV SIN VISTELSE ONLINE.

FINNS ETT STORT ANTAL SYSTEM INOM DETTA OMRÅDE,

NÅGRA EXEMPEL ÄR;

SIRVOY, CITYBREAK, VISBOOK. BOOKVISIT, HOTSOFT, COMERS

1. KONTAKTA ERA MEST FRAMGÅNGSRIKA KONKURRENTER OCH FRÅGA VAD DE ANVÄNDER FÖR SYSTEM FÖR ATT VERKLIGEN HITTA RÄTT.

2. VÄLJ UT MINST 2 SYSTEM, BOKA DEMO MED VALD LEVERANTÖR

3. FÅ GENOMGÅNG AV DE FUNKTIONER SOM ÄR VIKTIGAST FÖR ER SAMT PRISBILD OCH BINDNINGSTID. FINNS EN EXCELLISTA MED FRÅGOR NI KAN ANVÄNDA ER AV SOM REGIONEN HAR.

4. NÄR BESTÄM VILKET SYSTEM NI ÄR INTRESSERADE AV BOKA STUDIEBESÖK HOS EN BOENDEANLÄGGNING MED BEFINTLIGT SYSTEM.



KRAVSPECIFIKATION

OM DU SKULLE ÖNSKA SAMMANSTÄLLA EN KRAVSPECIFIKATION INFÖR ATT VÄLJA SYSTEM FINNS EN EXCEL FIL MED EN BANK AV FRÅGOR DÄR DU KAN VÄLJA UT OCH GÖRA DIN EGEN SPECIFIKA JUST FÖR DIN VERKSAMHETS BEHOV. FINNS ÄVEN EXEMPEL PÅ SYSTEM.

DE FINNS SPECIFICERADE UNDER FÖLJANDE RUBRIKER:

*NULÄGE
FRAMTID
BESLUTSPROCESS
TIDSRAM
IT-STÖD
EKONOMI
BUDGET
PRISSÄTTNING
ADMIN
PAKETERING
MARKNAD
RAPPORTER
SÄLJ*

*SYSTEMINTEGRATIONER
FÖRSÄLJNING
AKTIVITETER
GRUPP/KONFERENS
RESTAURANG
SPA
AGENTER
KASSA
LOJALITETSPROGRAM
SERVICE/SUPPORT*

