

Für

- Hotels
- FeWos & Pensionen
- Hotel-Ketten
- Hotel-Kooperationen
- Fremdenverkehrsämter
- Stadt- & Regionalmarketing
- Hotel- & FeWo-Portale

Ihre Vorteile

- Umsatzsteigerung durch Multi-Channel-Vertrieb & -Marketing
- Erschließung neuer Vertriebswege
- Bis zu 90% Kostenersparnis durch voll- bzw. halb-automatisierte Erfassung und Freischaltung von Kunden und Partnern
- Umfangreiches Reporting für die Vertrieboptimierung in Echtzeit
- Kundenbindungsprogramme/ Kundenclubs
- Indiv. Provisionen oder Rabatte für jeden Channel oder sogar Partner
- Sperrfristen für jeden Verkaufskanal definierbar
- Automatisierte Abrechnungen für Ihre Vertriebspartner
- Extranets für Vertriebspartner, Expedienten, Presse, et. al.
- Verkaufsförderung
- Einfache Integration in Ihre Website

Sunshine Solutions Module Series

bookingGate ist ein Modul der Sunshine Solutions Module Serie:

- **sunsolIBE** – Internet Booking Engine
- **sunsolNEWS** – Newsletter Management Tool
- **sunsolCMS** – Content Management System
- **sunsolLIVE** – Realtime Web Monitoring Tool
- **requestGATE** – Customer Requests Processing
- **offerGATE** – Offer & Package Promotion Tool

BOOKINGGATE

Marketing- und Vertriebstool

Das bookingGate ist ein effizientes Vertriebs- & Marketing-System, durch dessen aktive und regelmäßige Nutzung Sie Ihre Belegung sowie Ihren Umsatz kontinuierlich steigern werden.

Automatische Neukundenakquisition

Es werden sowohl Ihre Vertriebspartner als auch Ihre Endkunden im bookingGate automatisiert erfasst. Denn auf Ihrer Internetpräsenz bauen wir ein auf Ihr eigenes Design abgestimmtes Registrierungsformular sehr gut wahrnehmbar an entsprechender Stelle ein. Dies füllen die Internetnutzer durch Angabe ihrer Daten aus. Ihre Internetpräsenz bleibt ansonsten unverändert bestehen.

Zielgruppenspezifische Kundendatenverwaltung

Es stehen bei der Erfassung zur Zeit bis zu elf verschiedene Partnertypen zur Verfügung, von Reisebüro über Reiseveranstalter, Busreiseveranstalter, Kooperationspartner und viele weitere für den Bereich Geschäftspartner bis hin zu den Endverbraucher-Stammkunden. Sie können die vorhandenen Partnertypen jederzeit um neue erweitern.

Das Extranet

Die Interessenten geben selbständig ihre Daten ein und suchen sich „ihr“ Passwort auch selbst aus. Sind sie einmal erfasst, erhalten die Interessenten eine automatisch versandte Email mit einem Link. Durch den Klick darauf bestätigen sie ihre Registrierung und können sich dann nach Erhalt der Autorisierung jederzeit in den für sie analog des Partnertyps freigeschalteten Bereich einloggen. Die Pflege der Kundendaten können die registrierten Nutzer selbständig ändern, z.B. Telefonnummer, Adresse, Email etc. Die Datenpflege nehmen die Nutzer also selbst vor. Die Zeitersparnis ist für Sie deutlich feststellbar.

I. Vertriebspartner

Es registrieren sich Vertriebspartner über Ihre Homepage, an die Sie noch nicht einmal gedacht haben! Die potentiellen Vertriebspartner, die aufgrund von Empfehlung oder Werbung auf Ihre Seite kommen, werden durch den eigens für Partner vorgesehenen Log-In-Bereich besonders angesprochen.

Halbautomatisierte Verarbeitung der Vertriebspartner

Sie erhalten automatisch eine Email mit dem Hinweis, dass neue Partnereinträge über Ihre Homepage vorgenommen worden sind. Im Bereich „Neue Partner“ laufen die Daten auf und sie geben diese Partner, ggf. nach Überprüfung, frei. Die Daten werden automatisch in „Partner“ verschoben. Aufgrund der notwendigen Überprüfung der Vertriebspartner ist dieser Prozess teilautomatisiert. Nach Ihren Anforderungen ist auch eine vollautomatisierte oder auf Wunsch manuelle Verarbeitung der Benutzer möglich. Jedem Partnertyp können mehrere Benutzer zugeordnet werden, z.B. Reisebüro (Partnertyp) hat mehrere Reiseverkäufer (Benutzer).

Bearbeitung von Partnern und Benutzern

Selbständig fügen sie Partner und Benutzer hinzu, ändern oder löschen diese, wann immer sie möchten. Sie haben 24h Zugang zum System.

Funktionen bei Nutzung einer Buchungsmaschine

Sie nutzen das Modul sunsolIBE oder wir richten Schnittstellen zu Ihrer IBE ein:

Sperrfristen pro Partnertyp

Die Hinterlegung von Sperrfristen für die Partner erfolgt durch individuelle Auswahl. Entweder es gibt keine Sperrfristen, oder nur in der belegungsstarken Zeit oder der Nutzer wird grundsätzlich gesperrt. Diese Sperrfristen werden bei Buchung automatisch berücksichtigt.

Unterschiedliche Provisionen

Pro Partnertyp können Sie unterschiedliche Provisionssätze hinterlegen und sogar pro Partner nochmals unterscheiden. Die Reisebüros erhalten z.B. grundsätzlich 10% Provision, ein sehr gut verkaufendes Reisebüro könnte aber auch 12% erhalten. Sie bleiben also in Bezug auf die Provision flexible und können jederzeit selbst Änderungen vornehmen.

Automatische Erstellung von Abrechnungen

Pro Partner werden monatlich automatische Abrechnungen für alle Vertriebspartner unter Berücksichtigung der jeweils unterschiedlichen Provisionen fertig gestellt.

II. Geschäftskunden

Geschäftskunden haben je nach Vertrag mit Ihnen unterschiedliche Rabattstaffelungen. Es wird analog der unter I. Vertriebspartner dargestellten Bearbeitungsweise vorgegangen. Die Provisionen sind in diesem Fall Rabatte, da Ihre Geschäftskunden im eigenen Namen und für den Eigenbedarf buchen.

III. Privatkunden

Privatkunden sind Endkunden – die größte Gruppe der Nutzer – die entweder direkt über Ihre Internetpräsenz kommen oder durch Kooperationspartner an sie empfohlen worden sind. Aufgrund der sehr hohen Anzahl werden die Stammkunden und die Kooperationsmitglieder vollautomatisch erfasst.

Vollautomatische Erfassung von Stammkunden

Die Interessenten registrieren sich als Stammkunden und füllen die Felder im Registrierungsformular aus. An-

schließend aktivieren sie ihre Registrierung durch Klick auf den Link in der Bestätigungsemail. Diese Interessenten sind automatisch als „Benutzer“ hinterlegt.

Vollautomatische Erfassung von Kooperationsmitgliedern

Insbesondere die Kooperationspartner mit Tausenden oder gar Millionen von Mitgliedern profitieren von der vollautomatischen Erfassung. Die Kooperation wird einmal als Partner angelegt, wobei ein Passwort hinterlegt wird. Alle interessierten Mitglieder registrieren sich unter Eingabe des vereinbarten Passworts und alle Daten werden vollautomatisch in den Bereich „Benutzer“ mit Angabe des Kooperationspartners zugeordnet.

Es wird analog der unter Vertriebspartner dargestellten Bearbeitungsweise vorgegangen. Die Provisionen sind in diesem Fall Rabatte.

HERAUSRAGENDE VORTEILE

Statistiken wichtiger Verkaufsparameter in Echtzeit

- aktueller Buchungsstand pro Tag, Monat und Hotel
- Umsatz-Statistiken pro Tag, Monat und Hotel
- Storno-Statistiken pro Tag, Monat und

Hotel

- Monatsabrechnungen für Hotels
- Umsatz-Statistiken pro Monat und Vertriebspartner
- Umsatz-Statistiken pro Monat und Benutzer

Bei Ketten:

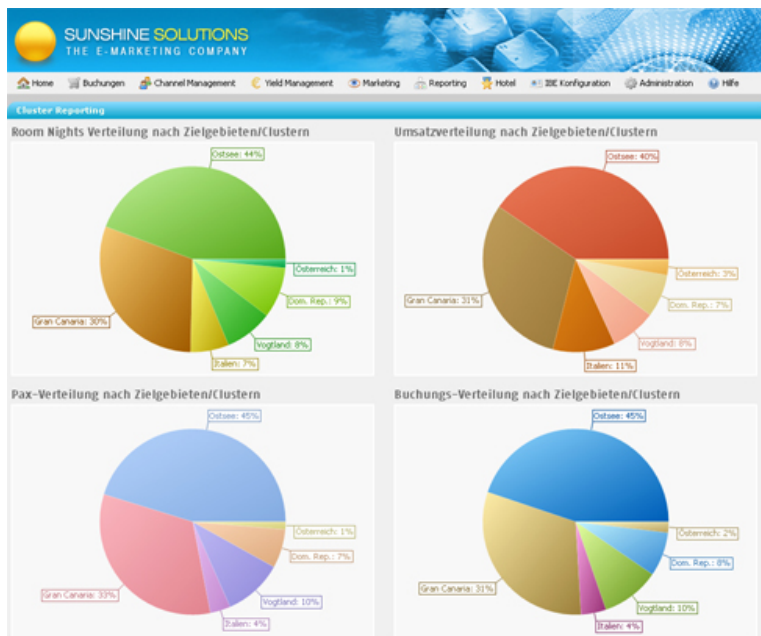
- Buchungen jeweils pro Hotel und als Gesamtergebnis
- Umsatz-Statistiken jeweils pro Hotel und als Gesamtergebnis
- Storno-Statistiken jeweils pro Hotel und als Gesamtergebnis
- Top Seller nach Umsatz, Room Nights, Packages

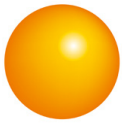
Automatische Erfassung der Nutzeraktivitäten

Wann hat sich der Nutzer das letzte Mal registriert? Wieviel Umsatz hat dieser generiert? Nutzen Sie diese Informationen zu gezielten Marketingmaßnahmen.

Kundenbindung

Wenn Nutzer selten aktiv sind, besteht die Möglichkeit diese zu selektieren und z.B. gezielt mit einem eigens für sie zusammengestellten Newsletter erneut anzusprechen, um so die Chancen für eine Buchung zu erhöhen.





Die Umsätze werden auch pro Nutzer erfasst. Übersteigt dieser bestimmte Grenzen so können sie belohnt werden. Stammkunden könnten statt 2% nun z.B. 3% Treurabatt erhalten. Ein aktives Reisebüro kann statt der für diesen Partnertyp vorgesehenen 10% nun 12% Provision erhalten usw.

DER CLOU AM BOOKINGGATE

- Zusammenführung von Vertriebskanälen
- Automatische Kundendatenerfassung für Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Strukturierung entsprechend der diversen Zielgruppen
- Kundenbindung durch Bonusprogramm
- automatische Übernahme der Email-Adressen ins sunsolNEWS System, wenn Sie dies auch nutzen. Schnittstellen zu anderen Systemen auf Anfrage.
- Unterschiedliche Provisionen und Rabatte je nach Partner oder Nutzer
- Automatische Abrechnungen
- Automatische Berücksichtigung der Sperrfristen für die hinterlegten Partnertypen

Vorteile speziell für Ketten, Kooperationen, Stadtmarketing und Fremdenverkehrsämter

- Überblick über die Online-Umsätze aller beteiligten Häuser, pro Haus und insgesamt
- Automatische Erstellung der Abrechnungen pro Haus und insgesamt
- Gemeinsame Nutzung der Kundendaten innerhalb einer Organisation für eigene Vertrieb und Marketingzwecke

DER FEINE UNTERSCHIED

Die bekannten Property Management Systeme (PMS) bieten die Übernahme von Kundendaten nur bei Online-Buchungen.

Binden Sie die Nutzer Ihrer Internetpräsenz!

Das sehr große Potential der unverbindlichen Anfrager oder sonstiger Interessenten liegt brach! Dieses Potential können Sie mit bookingGate nutzen.

- Mit bookingGate gibt es kein Datenchaos mehr!
- Erschließen Sie neue Vertriebskanäle und behalten Sie diese immer im Blick.
- Sprechen Sie Ihre Kunden gezielt auf ihre Wünsche an.
- Sie sind flexible und können sofort auf sich ändernde Marktgegebenheiten reagieren.
- Jederzeit Zugang und volle Kontrolle.
- Sie sparen enorm viel Zeit sowie Kosten und können sich noch besser um Ihre Kunden kümmern.

OPTIONAL: EXTRANET

Jede Zielgruppe bzw. jeder Partnertyp hat ein unterschiedliches Interesse an bestimmten Informationen und auch sonstigen Vorteilen. Um dieser Nachfrage nachzukommen, bietet sich der Einbau eines Extranets zum Erfüllen der spezifischen Wünsche Ihrer jeweiligen Zielgruppe an. Warum sollten die Internetnutzer sich registrieren? Einerseits ist der Rabatt oder die Provision ein wesentlicher Anreiz, aber andererseits ist der potentielle Mehrwert durch Informationsgehalt sehr hoch.

Aktive Verkaufsförderung für Vertriebspartner

Die Vertriebspartner profitieren von – für den aktiven Verkauf – wertvollen, ausführlichen Zusatzinformationen und Fact Sheets, z.B. ist das Haus familien- und behindertengerecht. Gibt es einen Arzt vor Ort, einen Abholservice vom Flughafen/Bahnhof etc.

Foto Downloads für Vertriebspartner und Presse

Jeder Vertriebspartner benötigt irgendwann einmal Foto-material von Ihren Häusern. Aktuelle Bilder sowohl als Internetbild mit niedriger als auch mit der für den Printbereich benötigten höheren Auflösung, sind als Download hinterlegt.

Flyer Downloads für Vertriebspartner

Hinterlegte Flyer mit Angeboten können die Vertriebspartner mit ihren eigenen Kontaktdaten versehen, ausdrucken und auf ihre Website stellen, selbst als Kunden-Mailing verschicken oder ins Schaufenster hängen. Das spart dem Partner Zeit und Sie haben zusätzliche, kostenlose Werbung.

Speziell für Busreiseveranstalter

Ausführliche Ausflugsvorschläge mit Sehenswürdigkeiten, Kartenmaterial aus der jeweiligen Region mit Entfernungangaben sind abrufbar.

Angebote für Vertriebspartner (Expedienten)

Nichts erfreut einen Expedienten mehr als attraktive Rabatte für die eigene Reise. Der Expedient erfüllt durch seinen Aufenthalt einen wichtigen Zweck. Denn er wird seinen Kunden Ihr Haus im besten Fall x mal weiterempfehlen. Er erzeugt einen Multiplikator-Effekt, denn „seine“ Kunden empfehlen Sie nochmals weiter.

Stammkunden

Analog diverser auf dem Markt üblichen Kundenbindungsprogramme gibt es unterschiedliche Staffellungen. Die Stammkunden können Informationen abrufen, z.B. bei welchem Umsatz sie eine höhere Rabattstaffel erreichen können. Sonderaktionen und besondere Angebote, die nur für Stammkunden gelten, werden hier veröffentlicht.

Mit dem Extranet erfüllen Sie die Erwartungen Ihrer diversen Zielgruppen nach deren jeweiligen und teilweise sehr unterschiedlichen Wünschen.

So binden Sie Ihre Kunden langfristig!