

BOKNING ONLINE

Det finns många olika system och tjänster på marknaden för bokning av rum, bord, paket och aktiviteter online. Här nedan tar vi upp en del begrepp samt ger exempel på olika sätt att finnas bokningsbar online.

BOKNING ONLINE PÅ DEN EGNA HEMSIDAN

Bokningssystem som man kommer åt via internet kallas för onlinebokningssystem. Dessa hjälper dig hantera dina rum, bokningar och administrationen kring det.

Några exempel på hur ett bokningssystem kan hjälpa dig:

- **Översikt.** Du ser tydligt vilka gäster som skall checka in de kommande dagarna och vilka som skall lämna.
- **Fördela rum:** Förboka gästen inte ett specifikt rum kan du via bokningssystemet lätt se vilka som är lediga och fördela till ankommande gäster.
- **Hantera tillgänglighet:** Mata in regler kring när och hur bokningar får ske. Måste gästerna stanna ett visst antal dagar? Finns det dagar då ingen gäst får boka?
- **Ge service:** Med allt samlat på ett ställe är det lätt att hitta information när gästen kontaktar er. Passa på att skapa merförsäljning och stärk din relation med kommande gäster genom att ge den information som gästen behöver innan ankomst, via exempelvis mailutskick.

Exempel på onlinebokningssystem för den egna hemsidan: [Sirvoy](#), [Visbook](#), [Hoistgroup](#), [Destio](#) och [Book Visit](#) (Citybreak) som hanterar bokningar, betalningar och all hantering som krävs kring uthyrning av rum.

Exempel på onlinebokningssystem för camping: [Dlbookit](#), [Compusoft](#) och [TurBo2an](#) (paxess).

Exempel på onlinebokningssystem för bordsbokning: [TheFork](#), [Caspeco](#), [WaiterAid](#) och [Superb](#)

Exempel på onlinebokningssystem för aktivitetsföretag: [iTicket](#), [Bókun](#), [Rezdy](#), [FareHarbor](#), [Boka](#), [Destio](#), [Bookspot](#), [Adventurehero](#) och [Understory](#).

Exempel på onlinebokningssystem för biljetter: [Tickster](#), [Ticketmaster](#), [TicketCo](#), [Billetterto](#) och [Nortic](#)

Exempel på onlinebokningssystem för gästhamnar: [Mooringo](#), [Dockspot](#) och [Hamnsystem](#)

Fördelar med att finnas bokningsbar online:

- **Service.** Idag förväntar sig besökare att det skall vara enkelt och smidigt att boka.
- **Intern hjälp.** Vissa system som hjälper verksamheter att bli bokningsbara online är också byggda för att hjälpa till med hantering och fördelning av rum, betalning och allt annat administrativt kopplat till bokningar.
- **Synlighet.** Om du ansluter verksamheten till en OTA, exempelvis [Booking.com](#) eller [Tripadvisor](#), blir du synlig i sök genom flera kanaler.

KANALHANTERARE

En kanalhanterare hjälper dig hålla koll på tillgänglighet på ett och samma ställe. Bokningar från din egen hemsida och andra kanaler (till exempel [Booking.com](#)) hämtar tillgängliga rum i kanalhanteraren, vilket minskar risken för dubbelbokningar.

Exempel på kanalhanterare för boende:

[Sirvoy](#) och [Book Visit](#) (Citybreak). Dessa fungerar både som bokningssystem och kanalhanterare. Systemen har direktkopplingar till större bokningskanaler som [Booking.com](#), [Hotels.com](#), [Expedia.com](#) med mera.

Exempel på kanalhanterare för aktiviteter:

[iTicket](#), [Visitnorth](#), [Rezdy](#), [Bókun](#), [Trekkssoft](#), [Checkfront](#). Dessa fungerar både som bokningssystem och kanalhanterare för aktivitetsföretag. Systemen har direktkopplingar till större bokningskanaler för aktiviteter som [Viator.com](#), [Expedia.com](#), [Getyourguide.se](#) med mera.

BOKNING PÅ EXTERNA WEBBPLATSER

Ett samlingsnamn på sajter som marknadsför och säljer boenden, aktiviteter och restauranger är onlinemarknadsplatser, de kallas även för Online Travel Agents (OTA) på branschspråk. Här finns information om ditt utbud samt möjlighet till bokning online. Via dessa hemsidorna kan du nå ut till kunder som du annars inte skulle nått ut till.

Exempel på onlinemarknadsplatser för boenden:

[Booking.com](https://www.booking.com), [Hotels.com](https://www.hotels.com) och [Expedia.com](https://www.expedia.com)

Det är kostnadsfritt för företag att lägga upp sitt utbud hos dessa OTA:er. Företaget betalar provision efter att konsumenten har konsumerat leverantörens tjänst eller produkt, eller efter att gästen har övernattat på (och betalat) boendet.

Exempel på onlinemarknadsplatser för aktiviteter:

[Viator](https://www.viator.com), [Expedia](https://www.expedia.com), [Tripadvisor](https://www.tripadvisor.com), [Airbnb Experiences](https://www.airbnb.com/experiences), [Musement](https://www.musement.com), [TourRadar](https://www.touradar.com) och [Getyourguide](https://www.getyourguide.com).

Exempel på fler onlinemarknadsplatser som jobbar mer nischat mot specifika målgrupper: [Responsible Travel](https://www.responsibletravel.com), [Much better adventures](https://www.muchbetteradventures.com) och [Tripaneer](https://www.tripaneer.com).



REVENUE MANAGEMENT

Revenue management handlar om att anpassa prissättning efter efterfrågan och på så sätt optimera företagets intäkter. Man kan arbeta med revenue management på olika sätt antingen manuella verktyg eller med hjälp av revenue management system.

Exempel på företag som erbjuder revenue management-system: [Atomize](https://www.atomize.com), [Taktikon](https://www.taktikon.com), [Duetto](https://www.duetto.com)