BOOKING.COM

Booking.com is beschikbaar in 43 talen en omvat meer dan 29 miljoen logies over de hele wereld. Deze OTA treedt op als intermediair tussen klanten die op zoek zijn naar accommodatie en jouw hotel, etablissement of vakantiewoning.

Enkele cijfers

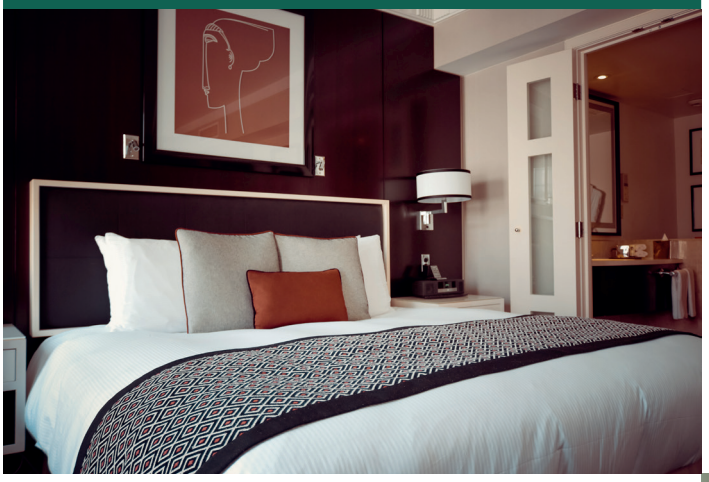
68% van de overnachtingen wordt gereserveerd door koppels en gezinnen.

38% van de klanten schrijft een review na hun verblijf.

42% van de geboekte overnachtingen betreft huizen, appartementen en andere unieke accommodaties.

5x 75% van de overnachtingen wordt geboekt door klanten die reeds meer dan 5 keer via deze website hebben geboekt

bron: Booking 2020



Wat kun je van dit platform verwachten?

- Booking.com is zeer sterk vertegenwoordigd op Google Maps en overschaduwt zelfs de merken van alle accommodaties die het vertegenwoordigt.
- Zijn partnerschap met Google en met verschillende luchtvaartmaatschappijen (easyJet, KLM, American Airlines ...) verhoogt de zichtbaarheid.
  Dat is een sterke troef.
- Sommige ondernemers hebben daar het nut van ingezien en hebben de naam van hun bedrijf zodanig gekozen dat klanten hen rechtstreeks kunnen vinden, of trachten klanten te werven en te binden wanneer ze zich ter plekke bevinden.

Welk soort klanten boekt via Booking.com?

Klanten die vooral naar hotels op zoek zijn.
Zakenlui, gezinnen en koppels. Daar begint echter verandering in te komen, en tegenwoordig boekt 42% van de klanten een ander soort accommodatie dan een hotelkamer.

Wat zijn de nadelen van Booking?

- Booking.com werkt met een tijdelijk e-mailadres; het e-mailadres van je klant kun je dus niet te weten komen.
- Veel klanten die reeds via Booking.com hebben geboekt, zullen dat blijven doen uit gemaks- en veiligheidsoverwegingen.
- Door de onmiddellijke vastlegging van reservaties is klantenbeheer niet mogelijk.
- Je vakantieverblijf wordt aangeboden door onbekende aangesloten ondernemingen.
- Het platform biedt programma's die je zichtbaarheid bevorderen maar je rentabiliteit doen dalen.

Wat zijn de voordelen van Booking.com?

- Booking.com biedt 24 uur op 24 en 7 dagen op 7 bijstand via telefoon of e-mail.
- Dit platform doet het uitstekend op zoekmachines, wat een grote troef is die je kan helpen meer boekingen binnen te halen.
- De score die je krijgt op basis van echte klantenbeoordelingen betekent een meerwaarde voor je product.

Ed. 2020 - ATLB - AGUR – CUD – Westtoer

Het kan nuttig zijn om met OTA's te werken, want die kunnen de zichtbaarheid van je toeristische aanbod aanzienlijk verhogen. Je vakantieverblijf is immers over de hele wereld zichtbaar voor een doelgroep die precies op zoek is naar wat jij te bieden hebt.

LET WEL, bewaar een zekere afstand van dit soort diensten en blijf onafhankelijk dankzij een eigen website met een online reservatiesysteem. Je eigen website is waar je klanten de beste aanbiedingen moeten kunnen vinden (beste prijs en/of voorwaarden).

Een advertentie aanmaken en beheren

Zorg ervoor dat je advertentie alle punten bevat die je onder de aandacht wil brengen.

Geruststellende aspecten

Voorwaarden voor klanten
Je huisregels

Booking.com hecht veel belang aan de kwaliteit van je foto's, dus besteed er voldoende aandacht aan!

Je bepaalt zelf je tarieven en de voorwaarden en regels die je aan je klanten oplegt.
Zo kun je enkel reservaties aanvaarden van klanten wier adres en telefoonnummer zijn geverifieerd.

Indien je accommodatie reeds op andere websites wordt aangeboden, kun je je kalenders op verschillende manieren synchroniseren via iCal of een Property Management System (PMS).

Servicekosten en betalingen bij Booking.com

Booking.com werkt op provisiebasis. Je betaalt dus een vast percentage op elke boeking.

Het percentage van de provisie wordt bepaald op het moment dat je je "akkoord" verklaart tijdens het inschrijvingsproces. De provisie varieert naargelang de plaats, maar bedraagt ten minste **12%.**

Je ontvangt je inkomsten op het einde van de maand.

Klantenbeoordelingen opvolgen en beheren

Wees reactief! Bedankt je klanten en hou rekening met zowel je slechte als je goede punten. Ze zullen je helpen bij het verder ontwikkelen van je product.

Het Genius-programma

Wat kan dit programma voor jou betekenen?

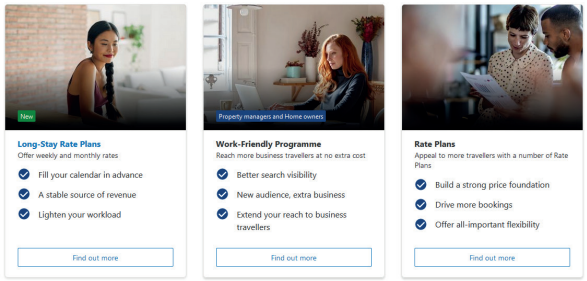
Door klanten 10% extra korting aan te bieden, zorgt Booking.com ervoor dat je etablissement opgewaardeerd wordt en dat het aantal boekingen stijgt. Volgens Booking.com ligt de zichtbaarheid van een host met een Genius-account 15% hoger.

Om in aanmerking te komen voor het Genius-programma, moet je etablissement aan de volgende voorwaarden voldoen:

- beschikbaar zijn en open staan voor reservaties
- minstens drie beoordelingen van klanten hebben ontvangen
- een score hebben van minstens 7,5*

Wat zijn de beperkingen?

Je rentabiliteit daalt met 10% en hoewel klanten over het algemeen terugkeren, zal hun loyaliteit eerder naar Booking.com dan naar jou uitgaan.



Booking.com Partners

Booking.com stelt ook Booking.com Partners ter beschikking.

Dat is een website waarop je tools kunt vinden waarmee je je activiteit kunt optimaliseren.

Je vindt er hulp bij het opstellen van je advertentie en bij het beheer van je extranet, evenals informatie over je klanten, statistieken en verslagen.