

Svenska naturupplevelser på digital export

Digitala plattformar

En introduktion av utvalda digitala
plattformar och kanaler



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden

Visit 
Sweden

Innehåll

Inledning	3
Resan börjar med Google.....	4
Digitaliserad värdekedja.....	5
Vägval för bokningsbarhet online	6
Pris- och inventariesystem samt Channelmanagers	7
OTA och bedömningssidor	11
MetaSearch och MetaMeta	14
Innehållsplattformar	15
Bilaga 1 – Bokningsplattformar	17

Projektfakta:

Visit Swedens pilotprojekt "Svenska naturupplevelser på digital export" är ett initiativ som finansieras av Jordbruksverket och ska stärka Sveriges konkurrenskraft som naturresmål samt stärka förutsättningarna för turism på landsbygd. Projektet ska stärka den långsiktiga satsningen "Hållbar natur- och ekoturism på landsbygden" som vänder sig mot den internationella marknaden och målgruppen "den naturfokuserade resenären". Projektet ska bidra till att naturföretagare i hela Sverige får ökad kunskap om hur de kan synliggöra sina naturupplevelser på digitala plattformar.

Inledning

I denna publikation från Visit Sweden beskrivs olika digitala system, plattformar och online aktörer som agerar på den internationella resemarknaden och som kan vara relevanta för naturturismföretagare.

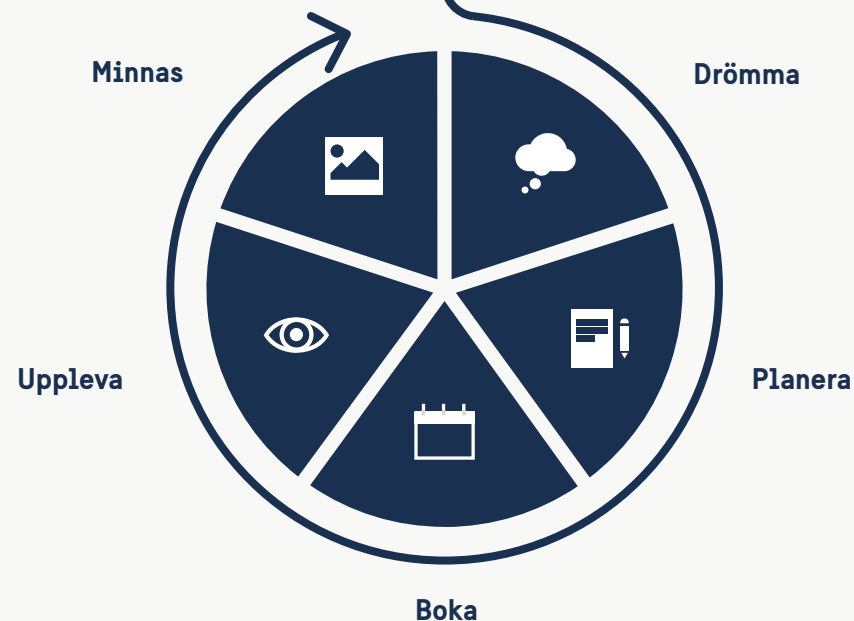
Vi berättar steg för steg hur den digitala värdekedjan fungerar och presenterar urval av aktörer som agerar inom värdekedjan med fokus på "planera" och "boka" faserna men har även kortare information om viktiga globala plattformar som finns mer i "drömma" fasen.

Underlaget har tagits fram inom pilotprojektet "Svenska naturupplevelser på digital export". Information om nämnda digitala

system, plattformar och online aktörer har främst tagits fram under hösten 2019 men reviderats under våren 2021.

Då det sker konsolideringar och tjänster utvecklas i snabb takt hänvisar vi alltid till respektive plattform och aktörs egen hemsida med uppdaterad information.

Denna publikation är en del av flera rapporter som finns tillgängliga i vår kunskapsbank www.corporate.visitsweden.com/kunskap där finns även en e-guide där du får en överblick.



Resan börjar med Google

Google är ett av världens största företag och har som mission att organisera världens information och göra den allmänt tillgänglig och användbar. Googles utveckling har stor betydelse för den internationella resemarknaden.

Människor spenderar allt mer tid framför skärmar. Oavsett var i världen man befinner sig kommer alla som är online i kontakt med stora digitala jättar som till exempel Google eller Baidu.

Google sök marknadsandel är drygt 90 procent i världen.¹ På frågan "Har du någon eller några favoritwebbsidor som du använder när du söker efter resor?" nämns Google bland Visit Swedens målgrupp Den globala resenärernas topp sex favoritwebbsidor i alla sju undersökta länder.² Resan börjar på Google!

Googles produktportfölj

Googles produktportfölj är enorm³. Från webbaserade produkter som sökverktyg (t ex Google Sök, Youtube, Google Images), reklamtjänster (t ex Google Ads), kommunikations- och publiceringsverktyg (t ex Google Docs, Drive, Google Calendar), operativsystem (t ex Android), statistikverktyg (t ex Google Analytics, Google Surveys) och kartrelaterade produkter (t ex Google Maps, Google Streetviews) för att bara nämna ett urval. Ledprincipen är att förenkla och förbättra tillgänglighet till information för sina användare.

I denna introduktion koncentrerar vi oss främst på Google sök och kartrelaterade tjänster men är medvetna att produkterna samverkar med varandra.

Google Sök

Google strukturerar världens information i en samling sammanlänkade beskrivningar av enheter – verkliga objekt, händelser, situationer eller abstrakta begrepp – där beskrivningarna har en formell struktur som gör att både människor och datorer kan behandla dem på ett effektivt och otvetydigt sätt.⁴ Detta kallas för Knowledge Graphs. Bert är Googles senaste sökalgoritm för att bättre förstå naturligt språk, en stor satsning inom artificiell intelligens (AI).

För att nå potentiella resenärer som börjar sin resa på Google och kunna bemöta kundens beteende som förflyttar sig in i den digitala sfären är det därför viktigt att ha ett online-närvaro. Det är viktigt att skapa rätt underlag för sin digitala distribution genom SEO (sökbarhet), bokningsbart (online-bokning), marknadsföring (SocMed, PPC) och delningsbarhet (Tags).⁵ Eftersom det inte är du som produktägaren eller marknadsföraren som styr hur informationen sprids är

en anpassning mot plattformar och hur intressenten använder dessa plattformar lika viktigt som ditt budskap eller innehåll.

Google My Business

Att tillgängliggöra företagsinformation på Google My Business ger dig som företag möjlighet att hantera dina uppgifter och kommunicera med dina kunder på Google. Genom registrering, och i nästa steg att bli verifierad av Google, så ökar företag sin online synlighet på alla Googles produkter, som Google Maps och Google Sök.⁶

Googles roll i framtiden på resemarknaden

Diskussionen om, när eller hur globala teknologiaktörer kommer att ge sig in på reseprodukter har pågått länge. Både Google och Amazon har experimenterat med olika lösningar vid flera tillfällen utan att ha tagit det stora klivet in den växande online-resemarknaden.

I dagsläget verkar Google ha kommit längre med sin återigen lanserade Google Travel-tjänst. Google använder sig av dataunderlaget från tidigare sökningar kring ett ämne, för att leda potentiella kunder till sina egna

bokningsfunktioner. I Google Travel är både Google Hotell metasearch och Google Flyg metasearch integrerade.

Bokningar, t ex hotellbokningar kan även göras direkt i Google Maps. Just synligheten på Google Maps är mycket viktigt när man vänder blicken framåt, dvs vart Google är på väg. Google Maps tjänar ett av de mest grundläggande och frekventa behovet av mänskligheten: att flytta från A till B och är enligt Phocuswire på god väg att blir västvärldens "one-stop-shop" under det kommande decenniet.⁷

¹ <https://gs.statcounter.com/search-engine-market-share>

² Visit Sweden Målgruppsanalys 2018

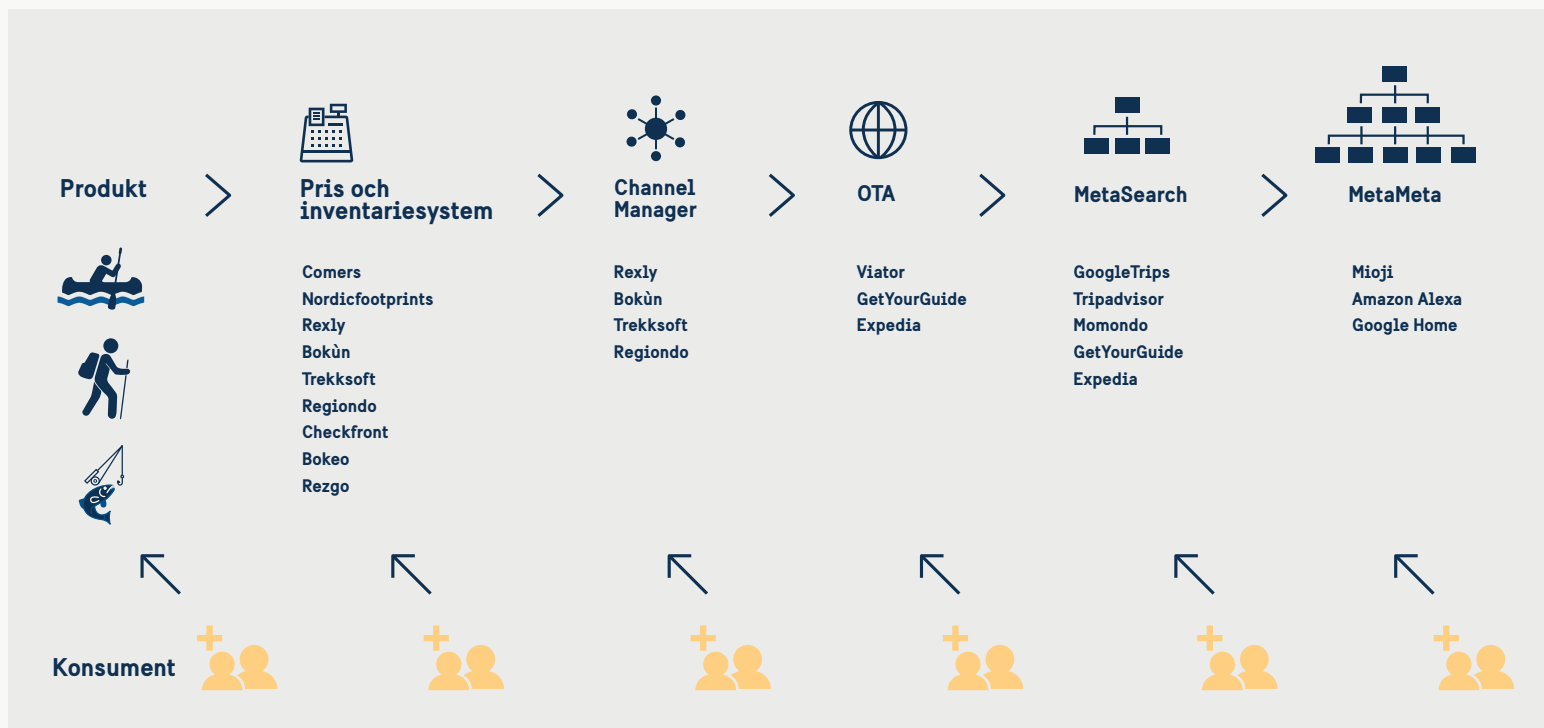
³ https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Google_products#Advertising_services

⁴ Visit Sweden Tekniktrender 2019

⁵ Mer information hur du kan göra hittar du på <https://skillshop.withgoogle.com/>

⁶ Google My Business Hjälp. 2018. <https://support.google.com/business>

⁷ <https://www.phocuswire.com/Google-playbook-travel-super-app>



Digitaliserad värdekedja

I takt med den snabba teknikutvecklingen och digitaliseringen kommer nya tjänster samtidigt som resenärers boknings- och resebeteenden förändras.

Detta kan innebära nya krav för naturturismföretagare som behöver anpassa sin egen marknadsföring och distribution av produkter och tjänster till online-världen. Många naturturismföretag upplever en svårighet att

hitta rätt. Till skillnad från många mogna branscher som till exempel hotellbranschen så är det inte lika enkelt när man ska sälja aktiviteter och upplevelser.

Värdekedjan för naturturismföretagare

Ett sätt att förstå vilka val som du kan göra är att använda dig av en beskrivning av en digitaliserad värdekedja framtagen för naturturismföretagare. Beroende på vilken typ av produkt du erbjuder så ser möjligheterna olika ut där olika aktörer skiljer sig åt, både till exempel i funktioner och tekniska lösningar.

Med naturturismföretaget som utgångspunkt kan du i nedan flöde följa stegen i värdekedjan.

- **Med ett pris & inventoriesystem** på din hemsida så kan kunden boka direkt och du har egen kontroll på att det antal du vill sälja av dina erbjudanden. Detta är första steget för att vara bokningsbar via din egna hemsida.

- **Genom att använda en channelmanager** så distribueras dina inventarier och priser från den egna bokningsmotorn (eller det egna bokningssystemet) till ett flertal online-bokningssidor på en och samma gång. I stället för att behöva gå in i olika extranätlösningar av ett flertal onlineplattformar kan man göra ändringar inom pris/inventarier i en Channel Manager, som i sin tur uppdaterar alla anslutna sajter.
- **Online Travel Agents (OTA)** är marknadsförings- och bokningsplattform som samlar en mängd olika reseprodukter för olika destinationer på en och samma sida. Tillhandahåller bokningar mot provision. Exempel på OTA är Booking.com, Thrillophilia.com.
- **Metasearch** är en prissammanställningssida som jämför priser från hela internet oftast inom hotell, transport och/eller hyrbilar. Länkar utifrån sökresultatet för valt datum och produkt till produktägarens eller OTA:ers hemsida för bokningen, och tillhandahåller därav indirekt bokningar mot provision (Click per Action, "CPA") eller klickavgift (Cost per Click, "CPC"). Exempel på Metasearch sidor är Momondo.com, Kayak.com, Google Hotell sök.
- **MetaMeta** Aggregerar flera metasökers resultat och refererar till produktägarens eller OTA:ernas hemsida för bokningen. Exempel på MetaMeta sidor är CheapFlightsFinder.com.

Vägval för bokningsbarhet 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:

Bokning endast på din hemsida

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

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:

1. Samarbeta med en channelmanager som distribuerar din produkt vidare till olika plattformar och kanaler såsom OTA/Meta aktörer och kunden bokar via dessa.
2. Distribuera din produkt direkt via en OTA eller bedömningsportal som TripAdvisor och kunden bokar via dessa.
3. Distribuera din produkt direkt till en Metasearch eller MetaMeta och bokningen sker där.

Använda extranät lösningar

Du kan använda en extranätlösning hos en eller flera parter där du lägger upp dina produkter, t ex en OTA:s hemsida.

Då finns din administration av priser och inventariesystem hos denna externa part och du behöver själv ändra dina uppgifter hos vald samarbetspartner.

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.

Det kan även finnas en kombination av lösningar ovan beroende

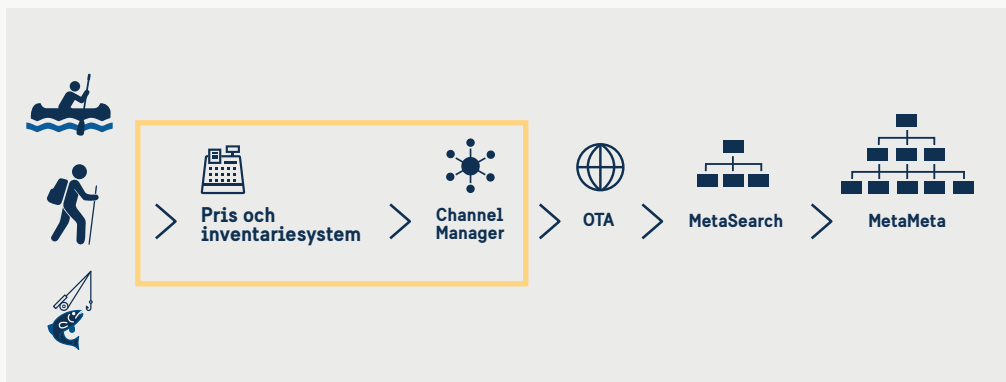
på dina behov av t ex global distribution när du har låg efterfrågan eller lokal distribution på vissa marknader, när efterfrågan är hög från det landets kunder.

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.

Pris- och inventarie-system samt channelmanagers



För att effektivt kunna styra dina inventarier och pris på din hemsida så finns olika system. Flera av dem har även channelmanager funktioner.

Här listar vi några utvalda och ofta använda system som kan passa dig beroende på dina förutsättningar och behov.

Beskrivningarna är tagna från respektive företags hemsida under hösten 2019 men företagens tjänster utvecklas i snabb takt

vilket betyder att nedan beskrivningar kan ha förändrats.

Vi presenterar kortare summeringar av varje system och som bilaga 1, en sammanställning alla system för enklare jämförelse.





Vad är Bókun?

Bókun är en avancerad inventariehantering-programvara som är designat specifikt för återförsäljare eller leverantörer av rundturer, aktiviteter, boende eller olika typer av evenemang och upplevelse produkter. Det möjliggör för verksamheter att hantera sina produkter och dess bokningsbarhet online.

Programvaran skapades av det isländska bolaget Bókun, som grundades 2012. Bolaget blev uppköpt av TripAdvisor i syfte att expandera sina tjänster och erbjuda tekniska lösningar för sina leverantörer.

Bokning Bokningsmotorn är anpassad för mobila enheter vilket gör det enkelt att integrera med olika typer av webbplatser och bädda in en användarvänlig boknings-widget på din hemsida såväl som andra webbplatser. Den tillhandahåller en så kallad "Out-of-the-box" kundvagn som låter kunden att boka flera produkttyper från olika leverantörer i en och samma boknings-process.

Kanalhanterare Den inbyggda kanalhanteraren distribuerar dina produkter till globala OTA:er och andra försäljningskanaler, förser agenterna med en självbetjäningsinlogg och/eller säljer dina produkter direkt på en valfri webbplats genom att förse den med en bokningsmotorwidget.

Huvudfunktioner:

Marknadsplats En global marknadsplats som tillåter dig att skapa kommission baserade avtal för cross-sell samarbeten med andra Bókun användare.

Online betalning Bókun är integrerad med de flesta betaltjänst leverantörerna (ex. Stripe och PayPal). Skapa och hantera dina bokningsvillkor och avbokningsregler.

Price Management Sälj dina produkter i flera valutor, hantera komplexa pris-kategorier och säsongspriser igenom alla kanaler.

Paketering & Tillval Paketera dina produkter med samarbeten för att förstärka dina offerter. Skapa mer försäljning genom att lägga till tillvalsmöjligheter för dina produkter.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://bokun.io/>



Vad är Rezdy?

Rezdy är en molnbaserad B2B plattform som vänder sig till endast leverantörer och agenter inom tur- och upplevelsebranschen. För leverantörer erbjuds det verktyg att sälja sina aktiviteter online, kontrollera sina distributionskanaler och en marknadsplats att hitta och samarbeta med turoperatörer och reseagenturer.

Rezdy grundades av Simon Lenoir i 2011. En före detta aktivitetsföretagare med en IT-bakgrund som såg behovet av ett verktyg som hjälper företagare inom upplevelsebranschen att hantera sina bokningar effektivt.

Bokning I Rezdys bokningssystem väljer du en prisplan som passar ditt företags behov och storlek. Skraddarsy ditt bokningssystem genom att centralisera och automatisera din bokningsmotor genom det webbaserade gränssnittet. Acceptera bokningar via mobila enheter och Facebook, hantera dina bokningar från valfri enhet och skapa anpassade försäljningsrapporter med mera med hjälp av Rezdy.

Välj mellan att koppla ihop din föredragna

betallösning eller använda Rezdys egna.

Kanalhanterare Här har du möjlighet att lägga till en kanalhanterare i vilken modul som helst. Den erbjuds endast för nya kunder och tillåter dig att ta bort agentavgifter, bygga upp dina distributionskanaler, uppdatera din inventaries tillgänglighet automatiskt och ha åtkomst till globala försäljningskanaler såväl som lokala. Priset för att ha en kanalhanterare kopplad till sitt bokningssystem är \$59/ månad.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://www.rezdy.com/>



Vad är MTB?

MTB (Mango Travel Booklet) är ett online-bokning & affärssystem utvecklad av Samuel Jakoby på Nordic Footprints m.fl. 2013.

Systemet är designat endast för aktivitets- och upplevelseleverantörer för att erbjuda användarvänliga tekniska lösningar som tillåter kunden att göra sina produkter bokningsbara online och hantera administrationen av sitt företag på ett tidseffektivt sätt.

MTB skulle kunna vara en inkörsport för företag som inte ännu finns bokningsbara online och skulle kunna vara en väg för de företag som har ett uttalat behov att ha ett system som är anpassat för naturföretagarens behov och utmaningar.

Bokning Med hjälp av MTB:s bokningsfunktion kan du ta emot bokningar från din hemsida och skapa bokningar i administrationsgränssnittet. Skicka en registreringsbekräftelse per mejl med betalningsinstruktioner till kunden eller lägg till en direkt betallösning i bokningsfunktionen.

Vilken betallösning du vill använda bestämmer du när du sätter upp systemet i början. Man måste som regel skriva in sitt Bankgiro/ Plusgiro som sedan följs med på kundfaktura och bekräftelsemejl. Det finns två direkta betallösningar som kan kopplas till MTB och dessa tillhandahålls av Payson och Cetitrade.

Affärssystem Kärnan i MTB är det bransch-anpassade affärssystemet. Affärssystemet ger dig som kund verktyg att skapa paketering av produkter, registrera återförsäljare och dela unika bokningslänkar som de kan dela vidare till konsumenten, sätta upp automatiserade sista minuten priser, ha koll på statistiken och mäta resultatet av dina marknadsföringsaktiviteter.

Huvudfunktioner:

Onlinebokning
Fakturerings
Kostnadskontroll och moms
Kioskförsäljning och lager
Rapporter och statistik
Inventarie- och resursplanering
Marknadsföringsverktyg och kunddatabas
Löneunderlag
Kampanjer, rabattkoder paketering
Dynamisk prissättning
Anpassningar och integration.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<http://www.mtb-systems.se>



Vad är Rezgo?

Rezgo är en E-handel management programvara som erbjuder helhetslösningar för företag som är verksamma inom tur- och aktivitets branschen och som vill få bokningar direkt via sin hemsida och växa genom att distribuera sina produkter på lokala och globala online försäljningskanaler.

Programvaran erbjuder ett av de första webbaserade turoperatör systemen. Rezgo utvecklades 2005 och lanserades på marknaden 2007. Huvudkontoret är baserad i Vancouver, BC, Kanada.

Bokning Med Rezgo kan du organisera dina inventarier, paketera och sälja dina produkter på din hemsida och acceptera bokningar genom en backoffice PoS.

Programvaran är responsiv för alla enheter, som datorer, surfplattor och mobila enheter. Det innebär att du kan ha åtkomst till Rezgo vart du än är och dina kunder kan boka dina aktiviteter enkelt och snabbt på sina smartphones.

Kanalhanterare Rezgo erbjuder dig som kund verktyg att distribuera dina produkter till olika online försäljningskanaler genom att koppla upp dem med Rezgo API eller genom att använda partners extranät, om de inte stödjer API kopplingar.

Sätt upp anpassade provisionsnivåer och ett produktutbud för respektive försäljningskanal. Skapa anpassade webbportaler för dina partners eller ge dem åtkomst till din back-office PoS. Tillgänglighet och priser av dina inventarier i Rezgo och på respektive kanal kommer att uppdateras automatiskt och matcha varandra så fort någon ändring sker.

Huvudfunktioner:

Point of Sale (PoS) Hantera och sälj dina produkter genom att använda en PoS, (back-end eller back-end-web), administrera bokningar och ta emot betalningar.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://www.rezgo.com/>



Vad är Regiondo?

Regiondo är ett tysk företag baserad i München, de erbjuder en helhetslösning för tur- & aktivitetsleverantörer. Företaget grundades 2011 av Yann Maurer och Oliver Nutz.

Online Ticket Shop Bokningsprogramvaran är en så kallad "white-label" lösning som tillåter dig att marknadsföra systemet som ditt eget utan att Regiondos logo syns för kunden under bokningsprocessen.

Regiondo är responsiv för alla enheter, därav kan du erbjuda dina kunder digitala biljetter anpassade för smartphones.

Bokning Optimera din tillgänglighet och dagliga planering genom dashboard kalendern. Ta emot nya bokningar, skapa vouchers, avboka/redigera dina befintliga bokningar och för in offline bokningar till systemet med hjälp av en PoS. Hantera dina resurser och dess tillgänglighet för att undvika överbokningar.

Regiondo finns som en mobil app från vilken kunderna har åtkomst till sin dashboard från valfri enhet och kan då sköta sitt företags administration oavsett när och var.

Kanalhanterare Med Regiondos kanalhanterare kan du distribuera dina produkter till över 200 försäljningskanaler och kontrollera dem från en och samma plattform. Kanalhanteraren är integrerad med de största sociala medierna, innehållshanteringssystemen (CMS) och leverantörer av e-handelsplattformar, vilket ger dig ett stort utbud att välja mellan efter ditt företagsbehov.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://www.regiondo.com>



Vad är Sirvoy?

Sirvoy är ett bokningssystem nischat till alla typer av logileverantörer. Det är verktyg för företag att göra produkter bokningsbara online, hantera sina bokningar och distribuera till olika försäljningskanaler.

Bokning Sirvoys bokningsmotor har funktioner som tillåter dig att hantera din inventarie, ta emot nya bokningar online, redigera befintliga bokningar, skapa paketeringar, hantera flera rumstyper och tillämpa en dynamisk prissättning.

Kanalhanterare En kanalhanterare ger dig möjlighet att distribuera dina produkter till både lokala och globala online försäljningskanaler och samla alla bokningar i ditt bokningssystem. Därefter kan du uppdatera och kontrollera bokningarna samt dess tillgänglighet och priser från en och samma plattform.

Sirvoy har en inbyggd kanalhanterare med direktkopplingar till de vanligaste försäljningskanalerna för logiprodukter. De kanaler som saknar direktkopplingar till Sirvoy kan anslutas med hjälp av en tredjeparts kanalhanterare som Myallocator eller SiteMinder.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://sirvoy.se/>



Vad är Treksoft?

Treksoft är ett inventariehanterings-system designad speciellt för tur- och aktivitetsleverantörer och grundades 2010 av Jon Fauver m.fl. i Interlaaken, Schweiz.

Systemet erbjuder dig som kund en rad olika verktyg att göra dina turer och aktiviteter bokningsbara online, hantera och redigera bokningar och öka försäljningen genom att bli uppkopplad till både lokala- & globala försäljningskanaler.

Bokning Förutom att få bokningar online och hantera dem kan du, med hjälp av Treksofts bokningsmotor, skapa paketeringar och tilläggsval, sätta upp olika kampanjer och erbjudanden med specifika bokningsregler.

Skicka automatiserade notiser före och efter dina kunders resa via mejl eller sms. Skapa skraddarsydda turer utöver ditt vanliga produktutbud och hyr ut redskap vid sidan av. Dessutom har du, via Treksoft appen, åtkomst till systemet från din surfplatta eller smartphone.

Kanalhanterare Distribuera dina turer och aktiviteter globalt genom att samarbeta med lokala distributörer såväl som globala. Håll din inventarie uppdaterad automatiskt genom alla dina försäljningskanaler så fort du gör en ändring i din Treksoft dashboard.

Det är möjligt att skapa API kopplingar för att integrera med andra kompatibla programvaror.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://www.treksoft.com>



Vad är Visit North?

Visit North är ett svenskt startup företag baserad i Stockholm, som erbjuder en helhetslösning för upplevelse- & aktivitets-leverantörer i syfte att öka deras digital synlighet och bokningsbarhet av upplevelse-produkter på internationella marknader.

Grundare bakom Visit North är Thomas Brühl och han lanserade Visit North appen 2019 tillsammans med Fredrik Bergman och Jesper Persson.

Den tekniska lösningen som erbjuds är Visit North App, som är utvecklad tillsammans med företag verksamma inom upplevelseindustrin och några utav Sveriges destination utvecklare.

Visit North App Appen är anpassad för både webbläsare och smartphones. Med hjälp av den kan du paketera, standardisera och digitalisera dina upplevelseprodukter och publicera dem på tredje parts försäljningskanaler.

För nuvarande är Visit North Appen kopplad till Zoover, Holidaycheck, Musement, C trip, Viator, TripAdvisor, Expedia, Getyourguide, Peek, Trip.com och Yatra.

Huvudfunktioner:

- Skapa dina upplevelseprodukter genom att skriva in pristillgängligheten och lägga till en beskrivning.
- Välj vart du vill att din upplevelse ska synas bland de tillgängliga försäljningskanalerna.
- Publicera upplevelseprodukterna på din hemsida genom en boknings-widjet och på dina valda tredjeparts försäljningskanaler.

Bokningskalender Under den funktionen skapar du aktiviteter som dina kunder kan boka och få en översikt över dina upplevelser på kalendern.

Information Informationen som matas in i appen registreras av dig och publiceras till respektive kanal genom automatiserad och manuell databehandling av VisitNorth.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://visitnorth.se>



Vad är VisBook?

VisBook är ett online boknings- och administrationssystem utvecklad av VisBook AS, ett norskt programvaruföretag baserad i Kvikne. Företaget grundades 1995 av Kåre Mjøen, en dåvarande campingvärd, och programmeraren Øystein Selbekk.

Bokning Systemet är speciellt designat för logileverantörer med syfte att erbjuda lösningar för försäljning av logiprodukter, aktiviteter, tilläggsprodukter, en datakassa för restaurang och en CRM (Customer Relation Manager).

Visbook är webbaserat, det innebär att du behöver inte ha en egen server, systemet backas up automatiskt, låga kostnader, obegränsade användartillgångar och realtids bokningar via hemsidan, mobilen och övriga försäljningskanaler integrerade med VisBook.

Integrationer VisBook är integrerat med tredje partskanaler som Booking.com, Hotels.com, Expedia, Venere, TripAdvisor, Camping.no, HotelZon, Amadeus, SynXis och Citybreak samt åtkomst till dess integrationer.

För att få tillgång till Online bokning i Visbook måste företaget få en licens för det.

Betallösningar Integrerade betalterminaler som erbjuds av Kontroll Elektro eller Point.se för att förenkla betalningsprocessen.

Registrera betalning med kort i VisBook och kortet kopplas direkt mot betalterminalen. Betallösningen som erbjuds av VisBook vid online bokningar tillhandahålls av E-pay.

Se mer information i bilaga 1.
För uppdaterad information och pris:
<https://visbook.com>

OTA och bedömnings-sidor



Online Travel Agencies (OTA) är marknadsförings- och boknings-plattformar som samlar en mängd olika reseprodukter för olika destinationer på en och samma sida. De har sedan många år ett etablerat bokningsbart utbud inom hotell- och transport som flyg och hyrbil.

I nuläget lägger allt fler OTA:er ett större fokus på att utveckla sina erbjudanden inom sevärdheter och upplevelse. Syftet är att behålla kunden på den egna plattformen – hela semestern och resan ska kunna köpas på ett ställe.

Att utveckla detta är också ett sätt att fortsätta skapa tillväxt för plattformarna i en hårt konkurrensutsatt marknad där allt fler tävlar om kundens bokningar.

De största marknadsplattformarna inom OTA är:

- Booking Holding
- Expedia Group
- Ctrip (Kina).

På nästa sida visar vi hur deras olika varumärkesportföljer ser ut.



Jerker Andersson/imagebank.sweden.se

OTA under utveckling

Konkurrensen är stor om resenärernas bokningar. Idag pågår sammanslagningar och uppköp av såväl nya uppstickande aktörer som redan etablerade större OTA företag och nya tjänster tas fram. Utvecklingen kan beskrivas inom följande områden:

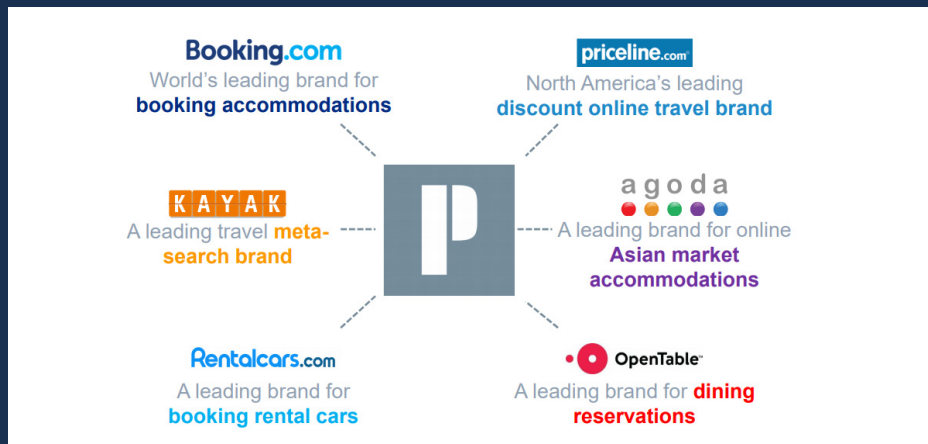
OTA:er och Meta-sök som idag är etablerade inom hotell- och med resekompnenter som flyg och hyrbil, lägger fokus på så kallade tilläggsprodukter som aktiviteter och turer, så att kunder som redan handlar på plattformen kan köpa till sig flera delar till sin resa. Eller går in på nya geografiska marknader. Exempel aktörer är Expedia, Momondo.

Informations- och bedömningsidor som TripAdvisor förflyttar sig från informations- och marknadsföringsfunktionen till att bli bokningsportal för enskilda reseprodukter. Ingångsspunkten är då "social proofing" där andras kunders bedömningar används för att kunna göra rätt val vid bokning av olika reseprodukter.

Sökmotorer (särskilt Google) och handelsplattformar (som Amazon) använder sig av dataunderlaget från tidigare sökningar kring ett ämne för att leda potentiella kunder till sina egna bokningsfunktioner (Google Travel, Amazon Local).

De största marknadsplattformarna:

Booking Holding



Störst av alla OTA:er är Booking Holding som äger ett relativt smal portfölj av varumärken men med stor total omsättning, 14,53 miljarder USD år 2018.

Expedia Group

UNMATCHED PORTFOLIO OF LEADING TRAVEL BRANDS WITH GLOBAL REACH				
CORE OTA				
Expedia ONLY GLOBAL FULL-SERVICE ONLINE TRAVEL AGENCY, IN 33 COUNTRIES	Hotels.com A LEADING HOTEL SPECIALIST GLOBALLY, IN 49+ COUNTRIES	EGENCIA A LEADER IN GLOBAL CORPORATE TRAVEL, IN 40+ COUNTRIES	HomeAway GLOBAL VACATION RENTAL MARKETPLACE, IN 40+ COUNTRIES	trivago A LEADING HOTEL METASEARCH COMPANY, IN 35 COUNTRIES
MULTI-PRODUCT ~\$50B GROSS BOOKINGS	LODGING ~20B GROSS BOOKINGS	CORPORATE TRAVEL ~7B GROSS BOOKINGS	VACATION RENTALS ~9B GROSS BOOKINGS	METASEARCH ~1.2B REVENUE
EXPEDIA PARTNER SOLUTIONS, POWERED BY				
CRUIZ CRUISE TRAVEL	CheapTickets FLY TRAVEL	VRBO VACATION RENTALS	Abritel TRAVEL	stayz TRAVEL
travelocity TRAVEL	Expedia Local Expert LOCAL TRAVEL	Owners Direct TRAVEL	Homelidsays TRAVEL	BedandBreakfast.com TRAVEL
EXPEDIA, INC. SUPPLY & E-COMMERCE PLATFORM				

Notes: All stats shown as of 2017. *Includes bookings from Hotels.com and Expedia Affiliate Network (EAN). **trivago revenue includes intercompany.

Trots att Expedia Group tillhandahåller 23 olika varumärken inom resesektorn (hotell, bil, flyg) når Expedia inte upp till Booking Holding's omsättning, år 2018 11,2 miljarder USD.

Baidu, Alibaba och Tencent i Kina



I Kina står tre bolag, Baidu, Alibaba och Tencent (BAT) fortfarande kvar som de största marknadsplattformarna för resor i Kina efter 20 år i marknaden. Men nya lokala aktörer har börjat tränga sig in och ta marknadsandelar. Oftast köper en av dessa tre aktörer upp en uppstickare ifall konkurrenten står i vägen för deras strategi eller är intressant ur en teknologiaspekt. Störst OTA är C-trip inom Baidu. De stora kinesiska bolagen konkurrerar även utanför Kina för att utnyttja sina plattformar och skapa synergier globalt. Ett exempel är Ctrips plattform trip.com.

TripAdvisor



TripAdvisor är den största resesidan i världen, med sina över 661 miljoner omdömen publicerade av ca. 456 miljoner genomsnittliga besökare om cirka 7,7 miljoner olika reseobjekt bland boenden, flygbolag, upplevelser och restauranger.

Resenärer använder TripAdvisor huvudsakligen för att söka efter och planera sin resa. Genom att synas på TripAdvisor ökar du ditt företags synlighet mot din målgrupp och får omdömen samtidigt som du får tillgång till kostnadsfria marknadsföringsverktyg.

Under 2019 har TripAdvisor börjat förflytta sig från informations- och marknadsföringsfunktionen till att bli bokningsportal för enskilda reseprodukter, ett område som är konkurrensutsatt.

Lär av hotellbranschen

Hotellbranschen har de senaste 20 åren genomgått en stor förändring inom online-distribution av hotellnätter. Runt sekelskiftet handlade online närvaron mest om att lyfta tillgänglig information och bilder på egna hemsidor, likt digitala broschyrer.

Med ökad teknisk utveckling och en digitalt mognare konsumentgrupp började hotellen koppla upp bokningsmotorer på sina hemsidor och därmed erbjuda kunderna möjligheten att genomföra sina bokningar online. Inom hotellbranschen lades dock mer energi och investeringar på utseendet av den egna hemsidan och färre resurser på att hitta potentiella kunder online. I detta skede uppstod ett behov av hemsidor som samlade information från flera hotell (aggregatorer) som på ett enkelt sätt kunde visa intresserade kunder vilka hotell och researrangemang som fanns tillgängliga. Här klev OTA-aktörer som t ex Orbitz, Travelocity, Expedia och Booking.com in.

Dessa aktörer lade stora delar av sina resurser på marknadsföring av sina sidor. Hotellen lockades med att delta i detta distributionsled med löftet om att sälja lediga rum till intresserade kunder i en ny marknad som hotellen själv inte kunde nå.

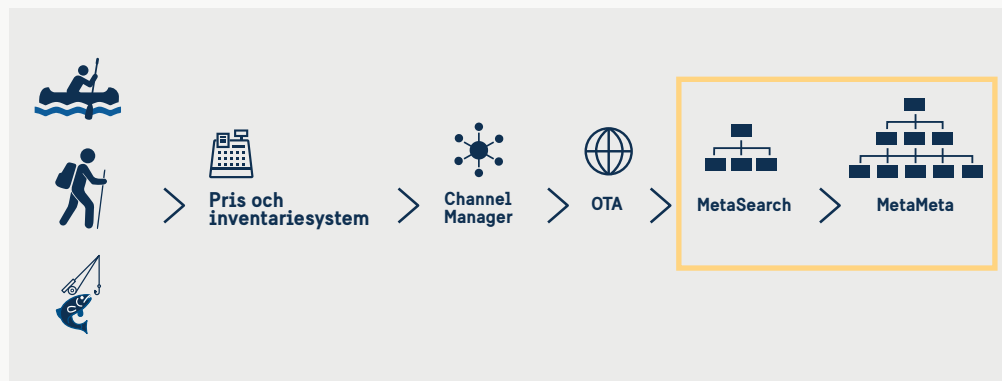
Lika snabbt som hotellen utnyttjade denna distributionsmöjlighet växte olika aktörer fram. Dels genom ökade intäkter och genom uppköp av lokala OTA-bokningsplattformar. Detta hade till följd att marknaden konsoliderades och allt fler bokningar genomfördes genom OTA-sidor.

Vissa OTA:er har utökat sitt produktutbud med allt från flyg, hotell, hyrbil, båt till tåg för att kunna tillgodose alla led som kunden önskar för att boka sina resor. OTA-marknaden är idag i högsta grad konsoliderad mellan två stora aktörer, Booking Holdings och Expedia Group.

Likt hotellbranschens utmaning att hitta rätt distributionsled kommer naturföretagare bemötas av utmaningen att försöka hitta sina kunder online och få hjälp med den digitala marknadsföringen och distributionen av sina produkter. Därmed är det av stort intresse för naturföretagare att definiera produkter, prissättning och distributionssystem för att vara tillgängliga och attraktiva i den digitala världen.



MetaSearch och MetaMeta



En meta sökmotor är en prissammanställningssida som jämför priser från hela internet oftast inom hotell, transport och/eller hyrbilar.

Huvudfunktionen i en meta sökmotor är att den vidarebefordrar en sökfråga till flera andra sökmotorer samtidigt, som alla samlar in och bearbetar resultat. Till skillnad från en OTA är en meta sökmotor inte en bokningsplattform utan en oberoende resesökmotor.

Meta sökmotorer som Momondo, Kayak, Google travel länkar utifrån sökresultatet för valt datum och produkt till produktägarens eller OTA:ers hemsida för bokningen.

En meta sökmotor tillhandahåller indirekt bokningar, dvs den fungerar på samma sätt som de flesta digitala reklamplattformer, dvs företagens betalar för reklamplatser som visas för de användare de vill attrahera. Beroende på webbplatsen betalar företagen

en CPA (kostnad per förvärv) eller CPC (kostnad per klick) då själva bokningen görs på den egna plattformen, dvs bokningen sker inte på sökmotorn.

Det finns även metameta sökmotorer vilka aggregerar olika meta sökmotorer t ex CheapFlightsFinder.

Även inom meta sökmotorer sker en snabb utveckling. Idag finns många olika typer av tjänster även för mindre hotell och andra tjänster anses till viss del närmas sig funktionen med OTA. Intressant är även att meta sökmotorerna ligger långt framme vad gäller röststyrning vilken kan vara en fördel i takt med förändrade bokningsbeteenden hos resenären.

Innehålls-plattformar

Kunden hämtar inspiration om sin nästa semesterresa både off- och online. När det gäller online har sociala medier stort utrymme, t ex Facebook och Instagram.

Sociala kanaler är ett bra sätt att kommunicera direkt med kunder, dessutom det sätt som många vänner och familjer kommunicerar mellan varandra vilket innebär att gränserna mellan personliga rekommendationer och vad företag skriver suddas ut.



Facebook är den mest använda plattformen inom sociala medier med hög penetration både från användar- och produktägar-sidan⁸. Facebooks affärsmodell går ut på att skapa tydliga beteendeprofiler av sina användare och utifrån dessa kunna rikta relevant reklam som är effektiv och skapa höga konverteringar.

Användarens delning av filmer, bilder och kommentarer påverkar många andra användare att inspireras t ex inför nästa semester. Facebook har de senaste åren lagt mycket energi på att förbättra exponeringen av rörliga bilder (GIF's och filmer) vilket

enligt deras analys av användarbeteende fångar mer uppmärksamhet, ökar engagemang och delningarna än enbart bilder eller text.

Facebook har numera anpassat sina algoritmer för innehåll i användarens flöde och värderar UGC (user-generated-content = användarnas egna inlägg) högre än produktrelaterat innehåll (marketingdive.com).

Reklam i Facebook kommer fortsätta finnas och det är ett värdefullt och relativt prisvärt sätt att exponera sina produkter. Som produktägare kan man även välja syftet med sina betalda inlägg (delning, prenumeration till egna sidan/flöde, köp av produkter).

Facebook kan gruppera innehåll med hjälp av hashtags, men aktiv sökning av inlägg är inte möjligt.

För mer information hur du kan arbeta på plattformen:
<https://www.facebook.com/business>

⁸ Kallas, 2018

Staffan Widenstrand/imagebank.sweden.se



Fredrik Broman/imagebank.sweden.se



Lola Akinmade Åkerström/
imagebank.sweden.se



Apelöga/imagebank.sweden.se



Youtube

Youtube är videodelningstjänst som ägs av Google och är en av de mest populära internet-tjänsterna med över en miljard användare.

Affärsmodellen bygger på att erbjuda attraktiva videoinnehåll för sina användare och visa reklam innan/under/efter dessa videor. Youtube kan användas av företag som ett verktyg att skapa mer räckvidd och varumärkesigenkänning genom att erbjuda informativa och intressanta videoinnehåll om sina produkter eller tjänster.

Youtube är en innehållsplattform för film och video, med en hög penetration på användarsidan. Däremot verkar det svårare för produktägare av upplevelser att skapa relevans. Sökalgoritmer är uppbyggda

enligt samma princip som hos ägarbolaget Google, men på grund av den stora volymen av både professionellt producerat innehåll och privat skapat innehåll (av användaren) kan sökresultaten bli spretiga.

YouTube fungerar bra som lagrings- och samlingsplattform för innehåll, men distributionen behöver också ske via länkar till filmklippet eller genom inbäddning av filmer i andra webbmiljöer (hemsidor, bloggar, etc).

Reklam är ett vanligt inslag för användare, dock är reklam innehåll inte alltid tematiskt sammankopplat med innehåll i filmklippet.

Man kan jämföra reklamlippen med tv-reklam och därför lämpar sig denna plattform bättre för produktägare med bra innehåll i sina filmer, snarare än en kanal för att sprida sitt reklambudskap.

Hjalmar Andersson/imagebank.sweden.se

I samtal med målgrupper visade det sig att användare gärna söker information och filmer när de vet vad de söker efter, men den initiala inspirationen sker oftast på andra plattformar.

YouTubes affärsmodell är uppbyggd på reklam som ägaren av filmklippet kan lägga till innan, under eller efter klippet⁹. Konverteringsgraden till direkta köp är dock relativt låg.

För mer information hur du kan arbeta på plattformen:
<https://support.google.com/youtube>



Instagram

Instagram ägs av Facebook och är en stark visuell plattform för både bilder och filmer. Likt Facebook är användarbasen uppbyggd kring sociala nätverk vilket i sin tur leder till en kvalificerad målgruppsprofilering.

Inom inspirationsleden för aktivitets-turism anses Instagram enligt användarna vara den viktigaste kanalen för att få idéer och hitta destinationer att besöka¹⁰.

Instagram har lagt till möjligheten att skapa så kallade "Collections", likt Pinterest, så att användaren kan öronmärka och gruppera bilder och klipp som hen vill samla under ett speciellt tema¹¹. Denna funktion gör innehållet mer överskådligt, tydligt och användbart när resenären går från Drömma- till Planera-fasen i resesyckeln. Inspirationen finns då enkelt samlad när resenären vid ett senare tillfälle aktivt börjar planera sin resa.

Reklaminlägg kan distribueras på samma sätt som på Facebook. Instagram och Facebook har till och med idag samma annonshanteringsplattform.

Kostnaderna för reklam är låga och konverteringsgraden lik Facebook.

För mer information hur du kan arbeta på plattformen:
<https://business.instagram.com/getting-started/>



Snapchat

Är en kortmeddelandetjänst för filmer och har blivit en uppstickare inom sociala medier (www.hubspot.net). Eftersom plattformen är relativt ny, har produkt- ägare inte tagit till sig Snapchat på samma sätt som t ex Instagram eller Facebook, däremot är den populär bland användarna. Relevansen och kvaliteten på inläggen skiftar mycket.

Reklamprofilering kan ske genom att man tillhandahåller sponsrade filter (VR-liknande masker och dekorationer) för att göra bilder och filmer mer underhållande. Affärsmodellen efterliknar Facebook/Instagram, dvs att genom analys av användarens beteende kan anpassa reklamen, göra den mer relevant för användaren vilket leder till fler köp.

För mer information hur du kan arbeta på plattformen:
<https://businesshelp.snapchat.com/en-US>



Pinterest

Pinterest började som ett visuellt inspirations-plank med syfte att gruppera bilder och filmer online inom temagrupper under användarens profil.

Tjänstemodellen kopierades senare av Instagram¹². Tydligheten i grupperingarna av användarens innehåll gjorde att Pinterest sakta men säkert etablerade sig som en plattform för idéer och inspiration och därmed blev väldigt intressant ur aktivitets-reseperspektiv.

Pinterest är den mest populära plattformen där människor söker efter inspiration och nya idéer. En av de mest vanliga sök kategorien på Pinterest är "Resa". Under den kategorin finns det över tre miljarder reserelaterade idéer. Detta möjliggör för resenärer att söka på platser och upplevelser för att hitta inspiration, spara sedan sina nya idéer på anslagstavlor och dela det med andra eller lägga till en vän för att leta efter inspiration tillsammans och skapa gemensamma anslagstavlor.

Företag kan dra nytta av Pinterests funktioner för att öka kännedom, trafik, främja butiks- eller online-försäljning och leverera en åtgärd.

För mer information hur du kan arbeta på plattformen:
<https://business.pinterest.com/en>

Läs mer om vårt arbete

[på corporate.visitsweden.com](http://corporate.visitsweden.com)

Publicering

Rapporten publicerades i november 2019 och reviderades och publicerades igen maj 2021. Rapporten finns tillgänglig i pdf på corporate.visitsweden.com

Visit Swedens övriga rapporter finner du på corporate.visitsweden.com/kunskap. Där kan du bland annat fördjupa dig i frågor kring bland annat målgrupper, marknader och trender.

⁹ Wikipedia, 2018

¹⁰ Chute, 2018

¹¹ Welch, 2017

¹² Ibid.

Bokningsplattformar 1(3)



Hemsida	bokun.io	bookeo.com	bookvisit.com	checkfront.com	citybreak.com	comers.se
Pris	0,1% av bokningsvärdet	från 375 kr / månad (\$40)	På offert	från 459 kr / månad (\$49)	På offert	På offert
Pitch	The Only Online Booking Software You Will Need For Your Tours & Activities.	For service providers, schools and tour companies.	The fastest growing booking, marketing and distribution engine for hotels and other accommodation vendors.	Online Bookings Made Easy. Experience Tour Operator Software Built for You	The all-in-one sales, packaging, distribution and real time integrations platform for inbound operators.	Affärssystemet för hela resebranschen. Vi vänder oss till researrangörer, resebyråer, charter, hotell, stugförmedlare, turistbyråer, aktivitetsbolag, campingar, skidanläggningar med flera.
Specifikt	Products & Localization, Pricing Management, Inventory Management, Online Booking Engine, Credit Card Processing, Channel Management, Contracts & Commissions, B2B Marketplace	Webbased Calendar, Website Integration, Advanced scheduling, Calendar Sync, Customer Database, Online payments, Promotions, Reports, Channel Management	Online booking, Package/discount offers, Gift Vouchers, Online Payment, Channel Manager.	Onlinebooking, Inventory Management, Payment solutions, Channel Management	Inventory and Pricing Management, Online booking, Payment Solutions, Channel Management	Onlinebokning, Distribution i flera kanaler, dynamisk paketering, säkert & tillgängligt, onlinebetalning, mobilanpassat, statistik & uppföljning, Channel Manager, modulbaserat
Språk	33	5	Most common languages	35	Most common languages	Möjlighet att köpa till översättning
Channel Manager	MyAllocator – har 50+ kanaler såsom Viator, Booking, Expedia, Klook m. fl.	Ja, kan koppla till Viator, Tripadvisor, Expedia, m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Bookvisit, Bookeo, Expedia, HRS, Citibreak, m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Expedia, m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Bookvisit, Bookeo, Citibreak, Expedia, HRS, Trekkssoft, m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Expedia.
Provperiod	3 månader	30 dagar	21 dagar	21 dagar	21 dagar	Ja
Övrigt	Ägs av Tripadvisor sedan 2018. Baserat på Island	Baserat i Australien	Visit Technology Group, från Göteborg. En bokningslösning för boende (hotell, stugor, camping, etc.)	Baserat i Kanada, har kontor i UK	Visit Technology Group, från Göteborg. En CRS-lösning för boende (hotell, stugor, camping, etc.)	Ägs av Transitor Travel Technology. Baserat i Stockholm.
Intressant för naturföretagare om man söker	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Koppling till Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Koppling till distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform

Bokningsplattformar 2(3)



HAPPYBOOKING



Hemsida	wp-events-plugin.com	happybooking.se	iticket.com	mtb-systems.se	pro.regiondo.com	rezdy.com	rezgo.com
Pris	från 700 kr/månad (\$75)	från 495 kr/månad	På offert	295 kr/månad	Från 514 kr/månad (€49) + 5 kr per bokning	Från 459 kr/månad (\$49)	4,9% per online-bokning
Pitch	The most popular Events Management plugin for WordPress	Bokningssystem, kan integrera med den egna hemsidan.	End-to-end solution tailored for tour and activity operators	Ett kombinerat boknings- och affärssystem för upplevelseindustrin.	The All-in-one Booking System made for the leisure industry	Online booking platform for tours & activities	Rezgo is for tour & activity businesses worldwide
Specifikt	Onlinebokning med enkel prishantering och bokningskalender.	Onlinebokning, Pris och tillgänglighetshantering, betallösning	Onlinebooking, Inventory and Price Management, Ticketing and Entry Management, Resource planning, Route Management, Calendaring, Channel Management, Payment Solutions.	Onlinebokning, Fakturering, Kostnadskontroll, Kioskförsäljning & lager, rapporter och statistik.	Onlinebooking, Inventory Management, Pricing Management, Ticket store, Payment Solutions, Channel Manager	Inventory Management, Resource Management, Realtime rates and price management, Website creation	Booking Engine, Inventory Management, Pricing Management, Channel Management Payment Solutions
Språk	9	3	Most common languages	3	Most common languages	Most common languages	Most common languages
Channel Manager	Nej	Ja, kan koppla till Citibreak, Expedia, Tripadvisor, Trivago m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Bookvisit, Bookeo, Citibreak, Expedia, HRS, Trekkssoft m.fl.	Nej	Trekkssoft, kan koppla till Viator, Expedia, Getyour-guide, m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Expedia, Viator, Tripadvisor, Getyour-guide, Klook m.fl.	Expedia, Tripadvisor, Viator.
Provperiod	Ja	Ja	Ja	Ja	30 dagar	21 dagar	Demoversion
Övrigt	En plug-in från Wordpress som kopplas direkt till hemsidan.	Svenskt företag baserat i Luleå	Visit Technology Group, från Göteborg. En bokningslösning för aktiviteter	Svenskt företag, systemet utvecklades av ett naturupplevelseföretag, Nordic Footprints	Tyskt företag	Baserat i Thailand med kontor i USA, Kanada, Australien	Från Australien, kontor i UK
Intressant för naturföretagare om man söker	Bokningssystem	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform Affärssystem	Inventarssystem Bokningssystem Affärssystem	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarssystem Bokningssystem Distributionsplattform

Bokningsplattformar 3(3)



Hemsida	sirvoy.se	trekksoft.com	visbook.com/en/	visitnorth.se	fareharbor.com	
Pris	Från 199 kr / månad	från 469 kr / månad (\$50) + 3% provision per onlinebokning		2% per bokning		
Pitch	Vill ni göra det enkelt att ta hand om ert hotell? Vi hjälper hotell över hela världen att hantera miljoner bokningar varje år.	The leading booking solution for Day Tour Companies.	It's all about hospitality. Fully integrated webbooking with automatic billing and e-pay.	Det enkla boknings-systemet för upplevelser och aktiviteter.	Förvandla din webbplats till ett kraftfullt verktyg för att få fler bokningar, garanterat.	
Specifikt	Inventory and Pricing Management, Online booking, Payment Solutions, Channel Management	Online booking engine, Payment Gateway, Channel Manager, Partner Network,	Inventory and Pricing Management, Online booking, Payment Solutions	Inventory and Pricing Management, Online booking, Payment Solutions	Onlineprogramvara för att boka och administrera turer och aktiviteter.	
Språk	20+	Most common languages	Most common languages	3	13	
Channel Manager	Ja, kan koppla till alla stora OTA. AirBnB, Booking, Citibreak, Expedia, Tripadvisor m.fl.	Ja, kan koppla till Viator, Expedia, Getyourguide, Citibreak m.fl.	Ja, kan koppla till Booking, Citibreak m.fl.	Ja, kan koppla till Tripadvisor, Holidaycheck.	Ja, kan koppla till Booking, Get Your Guide, Viator m fl	
Provperiod	14 dagar	14 dagar	14 dagar	21 dagar		
Övrigt	Från Sverige	Finns globalt	Från Norge med kontor i Sverige och tyskland	Från Sverige	Från Nederländerna	
Intressant för naturföretagare om man söker	Inventarsystem Bokningssystem Distributionsplattform	Inventarsystem Bokningssystem Distributionsplattform Betalningsportal	Inventarssystem Bokningssystem	Inventarsystem Bokningssystem Distributionsplattform Betalningsportal	Bokningssystem Distributionsplattform Betalningsportal	