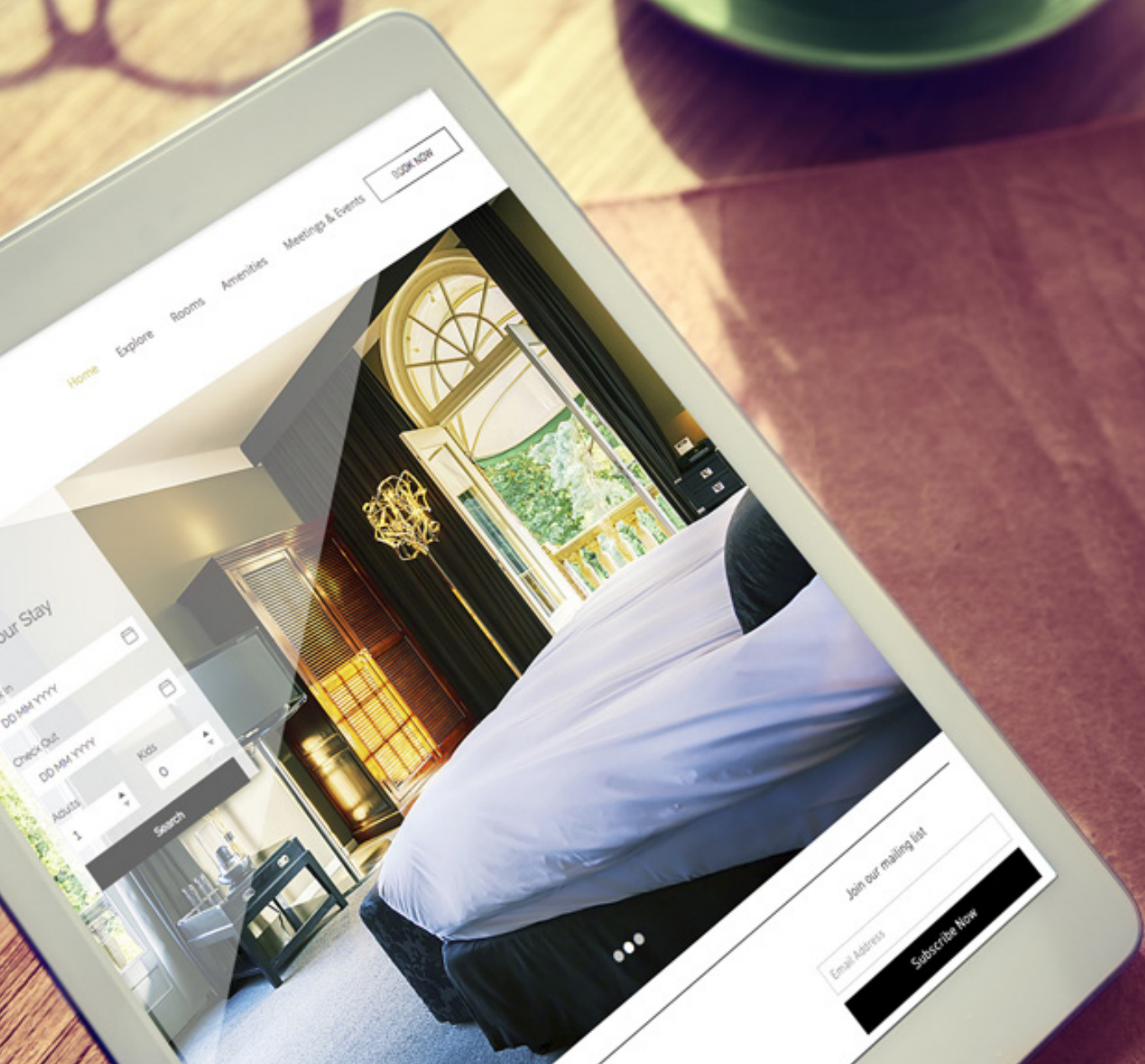


# Internet/Web Booking Engines für Schweizer Hotels

## Eine Umfrage aus dem HospitalityCamp 2016



# Die Marktlandschaft der Webseiten-Buchungssysteme (= Internet/Web Booking Engines = IBE/WBE) ist vielfältig und schwer zu überblicken. Welche IBE gibt es und was können sie? Welche Funktionen sind überhaupt relevant für eine IBE bzw. für das Hotel, das sie auf der eigenen Webseite einsetzen will?

Wer auf den Webseiten der Anbieter recherchiert, erfährt viel über die jeweilige IBE, aber nicht genug, um sie effektiv mit anderen Angeboten vergleichen zu können.

Um einen Überblick über IBE, ihre Funktionen und andere wichtige Aspekte zu schaffen, haben wir am Schweizer HospitalityCamp 2016 in einer Session eine Umfrage lanciert. Wir haben die Namen einiger Anbieter zusammengetragen und dazu die relevanten Faktoren für die Entscheidung für oder gegen eine IBE. Diese Faktoren wurden in der Folge bei den Anbietern abgefragt – ihre Angaben finden Sie auf den folgenden Seiten.

Gabriele Bryant  
Blum,Bryant AG

## Diese Anbieter haben an der Umfrage teilgenommen:

- S. 06 \_\_ AvailPro
- S. 10 \_\_ Busy Rooms
- S. 14 \_\_ DIRS21
- S. 18 \_\_ GHIX SuperBooking
- S. 22 \_\_ HotelNetSolutions
- S. 26 \_\_ hotelwebservice
- S. 30 \_\_ OnlineRes
- S. 34 \_\_ Oracle
- S. 43 \_\_ Profitroom
- S. 47 \_\_ Protel
- S. 51 \_\_ Reonline
- S. 55 \_\_ RESAVIO
- S. 59 \_\_ Seekda/Hotelpac
- S. 63 \_\_ Simple Booking
- S. 67 \_\_ Sirvoy
- S. 71 \_\_ STC
- S. 75 \_\_ Synxis/GlobRres
- S. 79 \_\_ Travelclick
- S. 83 \_\_ Viato
- S. 87 \_\_ Vioma
- S. 91 \_\_ Webbox
- S. 95 \_\_ Windsurfer



# Was wurde abgefragt:

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen? Beim Kommissionsmodell kann davon ausgegangen werden, dass der Anbieter selbst ein entsprechendes Interesse an der Conversion hat und sich entsprechend um eine tadellose Funktion der IBE bemüht. Auch bei regelmässigen Zahlungen steht der Anbieter mehr in der Pflicht, die IBE up to date zu halten und die neuesten Entwicklungen zu integrieren, als bei einem einmaligen Kauf. Da heute die meisten IBE als «Cloud oder «SaaS (Software as a Service)»-Produkt funktionieren, sind fast ausschliesslich Kommissions- oder Mietmodelle auf dem Markt zu finden.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Dies ist natürlich ein relativer Wert, der vom Hotelier bei der Vorentscheidung für eine mögliche IBE selbst getestet werden muss.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist die IBE verfügbar? Welche Währungen akzeptiert die IBE?**

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen? Hoteliers sollten Referenzen prüfen und Testbuchungen vornehmen, um diesen Punkt subjektiv für sich zu klären. Ist die Buchung einfach? Werden alle Bilder, alle Informationen angezeigt, die ein Gast für die Buchung braucht? Findet man einfach von Schritt zu Schritt bis zum Abschluss? Wie viele Schritte gibt es?**

### 1.9. Referenzen

**Drei Beispiele für Hotels in der Schweiz, Deutschland oder Österreich, in denen die IBE im Einsatz ist.**

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design



# weitere Fragen:

## **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ebenso wie eine mobiltaugliche Webseite ist auch eine mobiltaugliche IBE heute Pflicht. Besonders gut ist es, wenn die IBE „fully responsive“ ist, d.h. wenn sich die mobile Ansicht automatisch und nahtlos an jedes Endgerät anpasst.

## 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Natürlich bezeichnet kein Anbieter seine IBE als unattraktiv, hier sind Hoteliers aufgefordert, in der Entscheidungsphase die IBE-Oberfläche zu evaluieren und darauf zu achten, dass sie vom Design her auch zur Webseite passt.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht die IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert die IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

### 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet die IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**





# weitere Fragen:

## 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden, um ihnen das Angebot evtl. doch noch zu verkaufen?

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten? Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um den Erfolg von Facebook Werberanzeigen zu messen bzw. Dynamic Product Ads zu schalten?

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

Kann man sich mit Facebook einloggen?

### 6.2. Schnittstellen

Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

## 7. SEO-Optimierung

Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bietet der Anbieter?

Channel Manager: GDS Distribution: Revenue Management: Front Office/PMS:  
Rate Shopping: Website Services: Andere:

### 8.2. USP

Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

### Zur Conversionrate

Die Conversionsrate haben wir dieses Jahr nicht abgefragt. Erstens wurden dazu von den Anbietern nicht immer aussagekräftige bzw. vergleichbare Angaben gemacht. Zweitens sind die Angaben sowieso sehr relativ zu sehen und sollten nicht den Ausschlag für oder gegen eine IBE geben. Denn für den erfolgreichen Direktbuchungsverkauf über die IBE kommt es ja auch darauf an, ob die Hotelwebseite in sich verkaufsoptimiert ist und den Besucher so überzeugt, dass er die IBE überhaupt anklickt. Und natürlich darauf, wie diese in Bezug auf Zimmer und Raten vom Hotelier eingerichtet wurde. Der Branchen-Benchmark für abgeschlossene Buchungen auf Hotelwebseiten dürfte bei etwa 5% liegen – auch dieser ist aber relativ zu sehen, denn auch hier ist nicht immer ganz klar, was genau gemessen wurde: Conversion über die gesamte Webseite oder Conversion nur innerhalb der IBE.

# AvailPro

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Die Einrichtungsgebühr und Schulung wird einmalig abgerechnet und die Lizenzgebühr monatlich, keine Zusatzkosten. Es wird nach Anzahl der Zimmer monatlich berechnet.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Erstkontakt mit Account Manager: Basis Berlin für den deutschsprachigen Raum.

Unser internationales Support Team steht 7 Tage und 24 Stunden unseren Kunden zur Verfügung. Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Katalanisch, Ungarisch, Portugiesisch, Tschechisch, Russisch, Bulgarisch, Türkisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Kalenderverwaltung 31 Tage Übersicht, Bearbeitung 14, oder bestimmter Zeitraum bis zu 3 Jahre im voraus. Automatische Berechnung der Zimmerkategorien und Raten, auch Packages und Extras Management möglich. Produkt „Little Yields“ zur automatischen Kalkulation und Kontingentenverwaltung je nach Strategie.

Einfaches Usermanagement, auch Kettenoptimiert.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Wir sind seit 2005 PCI Compliant, alle Kundendaten sind bei uns sicher. Kreditkartendaten je nach Zugriffeinstellung möglich, Kreditkartendaten bleiben im System - CVV wird einmal angezeigt.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud/SaaS

### 1.6. Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

In mehr als 20 Sprachen: Englisch, Deutsch, Französisch, Chinesisch, Italienisch, Kroatisch, Portugiesisch, Slowakisch, Tschechisch, Griechisch, Japanisch, Lettisch, Russisch, Slowenisch, Türkisch, Holländisch, Katalanisch, Polnisch, Schwedisch, Spanisch, ungarisch – alle Sprachen sind im Package erhalten.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle internationalen Währungen sind möglich. das Hotel entscheidet ob alles in CHF oder auch in weiteren Währungen kalkuliert werden soll.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Alle Kreditkarten, Verkaufsbedingung – ohne Kreditkartenabfrage möglich.

Paypal wird demnächst eingeschaltet. AvailPro bietet auch eine Clearing-Lösung mit Direktzahlung durch AvailPro bei der Buchung.



# AvailPro

## 1.8. Schnelligkeit und Usability

### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Unsere Buchungsmaschine ist vom dem Model von Booking.com übernommen und die Konversion via unsere Maschine ist sehr hoch durch die Schnelligkeit einer modernen Technologie aus 3 einfachen Schritten. Daten werden direkt vom System gepusht - keine XML Anbindung benötigt.

## 1.9. Referenzen

### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

<http://www.diana-hr.com/uk/hotels-alsace-bale-site-officiel.php>

<http://www.lacourdesaugustins.com/en/>

<http://www.st-gotthard.ch/>

<https://de.happyculture.com/>

<http://www.rixwell.com/en/rixwell-old-riga-palace-hotel>

<http://mellowmoodhotels.com/>

<http://www.nikolai-residence.com/>

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Eigene Mobile BE um ein optimiertes Angebot für das Smart Phone Publikum anzubieten.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Die Anpassung richtet sich sehr individuell nach dem Corporate Identity des Hotels (Farbe, Schriften Logo). Wir schulen auch die Webmaster regelmäßig, geben Zugang, Beratung und Beispiele zur Personalisierung. Webservices XML Schnittstelle zur In.house Buchungsmaschine möglich (mit zertifiziertem Webmaster zB. workmatrix.de).

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Availpro bietet viele Möglichkeiten, Pauschalen und Packages zu verkaufen.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja durch Zusatzangebote. Module wie Nor1 kann auch integriert werden.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Es werden verschiedene Preise zu verschiedenen Bedingungen angeboten je nach Zielgruppe (Geschäftsreisende, Familien, Honeymooners usw.)

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Unsere Buchungsmaschine greift nach der nächst verfügbare Rate durch unsere Mischraten Strategie (mixed Rates).



# AvailPro

## 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, Alter anpassbar.

## 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Ja, anpassbar.

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Kundencodes, Promocodes, Stammgast Registrierung, Firmen BE, Agency BE.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Zur Zeit nicht - „integriert mit“ aber mit Triptease (strategische Partnerschaft).

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja, auch Ketten Zentrale Reservierung.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja. Integriert mit unterschiedlichen Tools wie VE Interactive oder Flip.to. Kundendaten 30 Tage gespeichert und bleiben auch während dem Buchungsprozess bei Änderung auf der „check out“ Seite. Warenkorb jederzeit sichtbar mit Endpreis.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Ja – Google Integration möglich. Modul Data Cruncher liefert detailliertes Reporting für Zimmer, Rate, Ursprung, Booking Window auch pro Rate, Nationalität, Extras usw.

Auswertung und automatische Report Einstellung auch auf Kettenebene.



# AvailPro

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja

5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

Ja

## 6. Schnittstellen

6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Ja.

6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Unser Channel Manager bietet eine optimale Konnektivität zu mehr als 350 Online Portalen, GDS, Metasearch, PMS und Yield- und Revenue Management System via one-way, 1 ½ Way und 2 Ways Schnittstellen. Preferred Partner Integration: Triptease, Ve Interactive, Nor1, Flip.to.

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Ja.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

**Channel Manager:** Ja

**Revenue Management:** Little Yields yielding tool, Data Cruncher- Reporting tool, Next Rate - Preisoptimierungstool

**Rate Shopping:** Ratescreener – Rate shopping tool

**Andere:** Online Reputation System. AvailPro bietet auch eine Reiserücktrittsversicherung, sodass Gäste auch mit der Nonref-Rate den Betrag zurückerstattet bekommen können.

8.2. USP

Unsere Buchungsmaschine richtet sich nicht nur nach der technologischen Ebene sondern spricht auch die emotionale Ebene der Gäste an, die zu mehr Konversion führt - basiert auf 15 Jahre Erfahrung der Firma Availpro.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Busy Rooms

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Es fällt eine einmalige SetUp Gebühr an. Danach gibt es, je nach Betrieb und Anforderung eine Wahl zwischen einer jährlichen Gebühr als FlatRate, einer jährlichen Gebühr mit zusätzlicher Buchungsgebühr oder nur eine Buchungsgebühr.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Support ist eingeschlossen, ohne Extrakosten. Hauptsprache: Englisch, Deutsch und Spanisch möglich.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Sehr subjektive Frage – der generelle Ansatz von Busy Rooms ist seit Gründung die einfache und effiziente Benutzung des Systems gewesen. Ziel ist es Hoteliers in weniger als 2 Stunden auf dem gesamten Zentralen Reservierungssystem Schulen zu können. Während dieser ersten Schulung wird das System zusammen mit dem Hotel an den Betrieb angepasst. Nachschulungen von neuen Mitarbeitern, je nach Ausbildungsgrad, dauern zwischen 30 und 60 min.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, wir sind PCI DSS compliant.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Ja, die Plattform ist cloud basierend, keine Installation nötig.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar? Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle gängigen Sprachen und Währungen weltweit für das Konsumenten-Frontend. Das Hotelbackend ist in Englisch.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Besucher können mit VISA / MASTER und American Express bezahlen. Weitere Zahlungsmethoden stehen in der Planung (Paypal und Überweisungen).

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja, ist sie. Unser Gesellschafter und Management kommen aus dem Channel Management (ex- RateTiger Management und CEO / Gesellschafter), Einfachheit ist unsere Key Competence.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Sentido Hotels & Resorts (Zentrale von Thomas Cook Group Hotels & Resorts Deutschland)



# Busy Rooms

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Wir haben extra eine Mobil-Booking Engine für den optimierten Einsatz auf mobilen Endgeräten.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Unsere Buchungsmaschine kann innerhalb von wenigen Minuten farblich und Design technisch auf Hotels angepasst werden. Für Hotels mit sehr individuellen Wünschen lässt sich ein eigenes CSS Template integrieren, welches das look-and-feel völlig frei gestaltbar macht.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja, es können Packages und Pauschalen verkauft werden. Busy Rooms arbeitet für eine große Anzahl von Resort / Spa Hotels, für die eine solche Funktion extrem wichtig ist.

Ferner können Hotels, wenn gewünscht, Dynamic Packaging (Flug, Hotel, Excursion) auf der Hotel eigenen Seite anbieten. Busy Rooms hat hierfür entsprechende Module und Integrationen. Ferner steht auch eine separate Attraktionsbuchungsmaschine zur Verfügung.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, im Buchungsprozess aktivierbar.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, Flug, Hotel und Ausflüge.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, wichtig für das Resortgeschäft.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

#### **Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Ja, konfigurierbar.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja – Firmen, Reisebüro und / oder Promotioncodes.

Firmen und Reisebüros können ferner mit separaten Logins versehen werden auf welche dann, wenn gewünscht, bestimmte Raten / Zimmertypen freigeschaltet werden können.



# Busy Rooms

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, beides ist möglich.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja – wir bieten ein sogenanntes Call Center Modul.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Pre-Stay emails können vom System verschickt werden. Für Post-Stay Kommunikation lassen sich externe Systeme anbinden, wie z.B. Mail-Chimp

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Geplant für Q1/2017.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja, konfigurierbar.

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Busy Rooms: Ja, ist unser präferierter Weg weil Kunden dann Website Statistiken zusammen mit Buchungsstrecken Daten einsehen können. Es macht nur Sinn unsere Statistiken zu verwenden wenn beides, Website und Buchungsmaschine von uns geliefert werden.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja, konfigurierbar.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

In der Entwicklung – voraussichtlich Anfang 2017 verfügbar



# Busy Rooms

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Channel Manager: Wir betreiben ein komplettes zentrales Reservierungssystem und haben einen eigenen Channel Manager (der Channel Manager Hub). An diesen sind Metasucher sowie über 300 OTA angeschlossen. Wir haben ferner die Möglichkeit, andere Channel Manager an unser Demand-Gateway anzuschließen und haben z.B eine Integration in ParityRates (Italien).

PMS: Wir betreiben ein Supply-Gateway was den Anschluss an PMS ermöglicht.

CM zum Updaten von BusyRooms: Wir sind bei RateTiger und RateGain in den Channel Manager integrierbar. Weitere Channel Manager können auf Anfrage unsere Buchungsmaschine / CRS fremdverwalten.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Ja, konfigurierbar

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja

Revenue Management: Ja – Revenue Management Dashboard

Rate Shopping: Ja

Website Services: Ja

Andere: Financial Module (Rechnungen schreiben, Verträge verwalten, Kommission tracken, Zahlungen), Consumer Review Data and Widget, Liverate Widget, Consumer Protection – Reiseversicherung, Flugbuchung auf der Hotelseite

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Richtiges Dynamic Packaging, gute Conversion durch aktives Itinerary Management, flexible Gestaltung durch CSS, viele Templates die es erlauben mit lediglichem Pflegen der Buchungsmaschine gleichzeitig eine Webseite zu generieren, Corporate Login – einfache Handhabung von Firmenkunden, Hotelgruppen Funktionen – Corporate Site, Hotel Sites, zentrale / dezentrale Verwaltung.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:



# DirS21

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

In der Regel monatliche feste Gebühr – keine Provisionen. Wahlweise buchungsgenaue Abrechnung oder Flatrate möglich.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Der Support ist in den monatlichen Gebühren enthalten. Wir bieten deutschen und englischen Support.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Die Verwaltung und Datenerfassung im Backend ist genauso benutzerfreundlich wie das Handling der Packages im Backend.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, DIRS21 ist PCI zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud/SaaS

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Deutsch, französisch, Spanisch, Englisch, italienisch, holländisch, griechisch, kroatisch, weitere auf Anfrage möglich.

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Die IBE ist in sämtlichen Währungen der Welt verfügbar.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Aktuell wird keine Zahlung bei Buchung vorgenommen, jedoch können Kreditkartendaten übermittelt werden. Im Jahr 2017 wird es aber eine Zahlungsmöglichkeit für Gäste über die IBE geben.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja, recht vergleichbar und sehr schnell.

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

<http://www.hotel-spescha.ch>

<http://www.europehotel.ch/en/home>

<http://www.speditionthun.ch/de/Hotel/Hotel>



# DirS21

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Die DIRS21 IBE V4 ist fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Kann komplett angepasst werden.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Es können Zimmer und Pauschalen inkl. Zusatzleistungen verkauft werden.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, es können beliebig viele Zusatzleistungen angelegt werden.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

ja

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

ja

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Einzelverlinkung bei Zimmern und Pauschalen ist gleichermaßen möglich.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

ja



# Dir21

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

In die Quickbook-IBE kann Liverate eingebunden werden, und damit die Direktbuchungsvorteile im Vergleich zu den anderen Portalen angezeigt werden.

Die Direktbuchervorteile sollen aber zukünftig auch in der Buchungsstrecke eingeblendet werden können.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein, könnte jedoch in der klassischen IBE auch gebucht werden.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Aktuell durch uns nicht möglich – jedoch in 2017 geplant! Mit einer Schnittstelle zu IIQ Check können Poststay Mails generiert werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein – aktuell nicht möglich.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen?**

Aktuell mit Google Analytics möglich.

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja, durch individuelle Reports.

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

ja

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

In Planung.



# Dir21

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Anbindungen möglich an OTA, Metasuchmaschinen und PMS. Unter den OTA sind HRS, Booking, Expedia, Agoda, STC, Orbitz, Feratel D3, TOMAS und viele mehr. Unter den Metasearchern Google, Trivago, TripAdvisor, Kayak und Idealo. Anbindung an über 50 verschiedene PMS möglich.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

ja

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: ja

Revenue Management: nur im kleinen Rahmen eigen, sonst in Kooperation mit Hotelpartner

Website Services: ja

Andere: Gutscheinshop, Beratung im Bereich Online-Marketing

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Modernes zeitgemäßes Design, responsive und kompatibel zu allen Desktop- und Mobile-Devices, integrierter Verfügbarkeitskalender mit Preisinformation, kürzere Ladezeiten, intuitiver Aufbau des Buchungsprozesses, Buchungswarenkorb für übersichtliche Zusammenfassung der Buchung, schneller Buchungsprozess & höhere Conversion, sehr guter Support.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Ghix superbooking

## 1. Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Jahresgebühr abhängig von Zimmeranzahl zwischen 1000.00 CHF und 1900.00 CHF - unabhängig davon, wie viele Buchungen mit Superbooking generiert werden.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Kostenlos.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Die Verwaltung ist einfach und selbsterklärend, keine Anleitung oder Handbuch nötig.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, SuperBooking ist PCI-compliant und zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud/SaaS-Lösung, keine Installation vor Ort nötig.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

33 Sprachen

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

29 Währungen weltweit

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Alle gängigen Kreditkarten. Die Kreditkarte wird nur als Garantie hinterlegt, der Gast zahlt immer im Hotel.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Alle gängigen Kreditkarten. Die Kreditkarte wird nur als Garantie hinterlegt, der Gast zahlt immer im Hotel.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Server werden ständig erweitert, damit die Schnelligkeit jederzeit gewährleistet ist.

Usability völlig einfach.





# Ghix superbooking

## 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

[www.cascada.ch](http://www.cascada.ch)

[www.panoramaresort.ch](http://www.panoramaresort.ch)

[www.hotelmontana-zurich.com](http://www.hotelmontana-zurich.com)

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ja, die IBE ist mobile-tauglich und Anfang 2017 auch fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja.

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

**Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Alle Zimmer werden angezeigt. Es können in einem Schritt mehrere Zimmer gleichzeitig gebucht werden. Bei Nichtverfügbarkeit werden Alternativen angezeigt.



# Ghix superbooking

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, ist möglich Beispiel: [www.cascada.ch](http://www.cascada.ch)

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Ja, es ist möglich, genau zu sehen, wo der Abbruch passiert ist

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten? Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B: möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Tracking Codes können individuell implementiert werden. Google Tracking Code kostenlos und andere Tracking Tools gegen Gebühr (Verrechnung nach Aufwand).



# Ghix superbooking

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### Kann man sich mit Facebook einloggen?

Ja

### 6.2. Schnittstellen

#### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Mit dem Paket „Superbooking und Channelagent“ sind alle gängigen PMS verbindbar: Protel, Fidelio, Base7bookings, Casy, Front Office, Gastrodat, Hotline etc.

## 7. SEO-Optimierung

#### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Mit der Zusammenarbeit wird das Hotel im GHIX (<http://www.getmyhotel.com>) besser sichtbar gelistet, auf Google Maps integriert und direkt auf die Homepage verlinkt. Damit sind über <http://www.getmyhotel.com> direkte kommissionsfreie Buchungen möglich. Auch ist ein Factsheet auf der „Microsite“ enthalten in mehr als 30 Sprachen. Damit wird das Hotel in all diesen Sprachen im Web dargestellt und seine Auffindbarkeit durch Suchmaschinen verbessert. Die Microsite ist mit dem kommissionsfreien Buchungssystem verlinkt und enthält das aktuelle Wetter, Google Maps und einen kurzen Hotelbescrieb - sie dient als Ergänzung der Hotelwebseite in den Sprachen.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: ja

GDS Distribution: ja

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Schweizer Produkt, Kundennähe d.h schneller Support für unsere Kunden.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Hotelnetsolutions OnePageBooking

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

#### **Oder mit einer einmaligen bzw. regelmäßigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Einmalige Einrichtungsgebühr sowie eine monatliche Lizenzgebühr, keine Kosten pro Buchung. Die Höhe der monatlichen Gebühr richtet sich nach der Anzahl der Zimmer.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

#### **In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Unser Support – telefonisch und per Mail – ist kostenfrei bzw. inklusive in der monatlichen Gebühr. Das freundliche Support-Team hier in Berlin spricht Deutsch (Standard) und Englisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

#### **Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja. Erste Basisdaten werden bei der Einrichtung bereits durch unser Service- und Support-Team angelegt. Das Hotel erhält dann eine umfassende Schulung zur Nutzung aller Funktionen von OnePageBooking.

Packages können höchst flexibel angelegt und verwaltet werden. Die Preiskalkulation ist für jedes Arrangement separat wählbar (Festpreis oder dynamische Kalkulation auf Basis der Tagesrate). Ebenso können die zubuchbaren Extras für jedes Arrangement gezielt definiert werden.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, OnePageBooking ist PCI – zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

OnePageBooking ist eine Cloud-Lösung.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

In der Standard-Version ist OnePageBooking zweisprachig (deutsch und englisch). Weitere Sprachen können gegen Aufpreis zu gebucht werden, verfügbar sind Französisch, Niederländisch, Russisch, Italienisch, Spanisch, Japanisch, Slowakisch, Polnisch, Arabisch, Chinesisch, Dänisch, Schwedisch, Portugiesisch.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Die Standard-Währung bei OnePageBooking ist immer die Landeswährung des Hotels.

In Kürze wird als Service für den User ein Währungs-Rechner in die IBE integriert, die Anzeige der Preise in anderen Währungen erfolgt zu Informationszwecken zum aktuellen Tageskurs. Abrechnungswährung ist die Hotelwährung.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Alle Kreditkarten, Bank, Sofort-Überweisung, Paypal, SaferPay, Yapital, Concardis, (Payone).



# Hotelnetsolutions OnePageBooking

## 1.8. Schnelligkeit und Usability

### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

OnePageBooking ist extrem schnell, der Seitenaufbau liegt im Millisekundenbereich.

Mit intuitiver Navigation und auf einer einzigen Seite erledigt der Besucher seine Buchung schnell und mühelos. OnePageBooking hat geringe Abbruchquoten und Konversionsraten weit über dem Branchenschnitt (je nach Hotel bis zu 18 %).

## 1.9. Referenzen

### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Mehr als 1.000 Hotels in Deutschland, Österreich und der Schweiz nutzen OnePageBooking. Beispiele:

Hubertus Alpine Lodge & Spa

Amano Hotel Berlin

Spenglers Davos

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

OnePageBooking gibt es in mobiler Version.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Das Design von OnePageBooking wird für jedes Hotel individuell von unseren Webdesignern erstellt und an das Hotel-CD angepasst (Logo, Farben, Schriftarten, Bildsprache). Darüber hinaus kann das Hotel im Rahmen der Funktionen von OnePageBooking das Erscheinungsbild der IBE weiter personalisieren (z.B. Anzeige von Angeboten als Kacheln oder Liste).

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

OnePageBooking bietet den Verkauf von Zimmern, Packages und Extras.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja. Unbegrenzte Anzahl von Zusatzangeboten, Zimmer-Vergleichsmodul, konkretes Upgrade-Angebot im Buchungsprozess.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Nein.





# Hotelnetsolutions

## OnePageBooking

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Es werden alle verfügbaren Kategorien in der Übersicht gezeigt, die Reihenfolge kann das Hotel individuell einstellen. Falls die gewünschte Kategorie ausgebucht ist, werden automatisch verfügbare Alternativen angezeigt.

Da die Anzahl der Zimmerkategorien nicht begrenzt ist, kann ein Hotel theoretisch jedes Zimmer einzeln anlegen.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja.

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

**Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, unser RateMonitor kann sowohl in die Buchungsmaske wie auch in die HotelWebseite integriert werden. Neben dem Ratenvergleich mit den OTA kann das Hotel (z.B. bei Ratenparität) kostenfreie Inklusivleistungen bei Direktbuchung anzeigen lassen. Ist der Hotelpreis höher, wird der RateMonitor automatisch ausgeblendet, und eine Warnmail an das Hotel gesendet.

### 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein – keine separate Rezeptionsmaske.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, Pre- und Post-Stay-Mails sind integriert und können vom Hotel individuell konfiguriert werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja, Exit-Overlay.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Ja, das ist auf Wunsch als Zusatzoption buchbar (Mouse Tracking)



# Hotelnetsolutions OnePageBooking

## **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja, detaillierte Statistiken sind im Backend verfügbar.

## **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja, die Conversion wird detailliert ausgewertet nach Gastherkunft (Public, Firmen, Metasearcher usw.).

## 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja, das ist möglich.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein, das ist nicht möglich.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Alle gängigen Hotel-PMS, mehrere Revenue-Management-Systeme, alle gängigen Metasearcher, eigener Channelmanager RateDistributor (andere Channelmanager on request).

## 7. SEO-Optimierung

### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Im Gegensatz zu unseren Websitelösungen ist die IBE nicht suchmaschinenoptimiert. Zimmer-Einträge und Pauschalen können daher auch nicht mit eigenen Meta-Daten versehen werden.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: RateDistributor.

Rate Shopping: RateWatch.

Website Services: Responsive HotelWebseiten, Content Management System HotelCMS

Andere: Gutscheinshop VoucherBooking, Preisvergleichswidget RateMonitor

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

OnePageBooking – Das Original. Der gesamte Buchungsprozess findet auf einer Seite statt.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Hotelwebservice Flexxbooker

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?  
Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Flatrate als Gebühr pro Monat.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?  
In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Inklusive; Sprachen Deutsch und Englisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?  
Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Einfach und intuitiv.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Web-basiert, also Cloud.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Deutsch, englisch, niederländisch, französisch, spanisch, portugiesisch, schwedisch, dänisch.

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

EURO, Amerikanischer und Canadischer Dollar, Schweizer Franken, Tschechische Krone, Dänische Krone, Britisches Pfund, Yen, Neuseeländischer Dollar, Polnischer Zloty, Schwedische Kronen, Thai Bat. Außerdem kann eine Zweitwährung angelegt werden.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Garantie per Kreditkarte.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Traube Tonbach, 47 Grad Konstanz, Hotel Germania Bregenz, Hotel Helvetia Lindau



# Hotelwebservice Flexxbooker

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ja – FULL Responsive

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Komplett anpassbar. Das Hotel kann sogar selbst Farbänderungen vornehmen, oder z.B. das Logo wechseln.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Der Verkauf von Pauschalen und Packages ist eines der großen Stärken unseres FLEXXBookers.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Nein, aktuell nur als Package oder mit allgemeinen zu-buchbaren Leistungen.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja, mit unterschiedlichen Zimmer-Kategorien und Personenbelegung können in einem Buchungsvorgang unterschiedliche Raten gebucht werden.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

**Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Der FLEXXBooker praktiziert den klassischen Kategorienverkauf.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, beides. Wir haben zusätzliche Promotions-Flächen, wo der Hotelier den Gast noch speziell darauf hinweisen kann.



# Hotelwebservice Flexxbooker

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Der FLEXXBooker wird online von unseren Kunden auch zum Telefonverkauf genutzt, da die Darstellung der Verfügbarkeiten sehr vielfältig und emotional sind.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Nein, ist aber bereits in unserer Roadmap enthalten.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein, ist aber bereits in unserer Roadmap enthalten.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**  
**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja zu allem.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

PMS: Fidelio Suite 8, Protel, Infor, Sihot/Gubse, Citadel, HS3, Logotel, Hotelprofi

Channel Manager: Rate Tiger, Channel Manager.de/Viato, Channel Rush, DIRS21, HotelNetSolutions

Metasuchmaschinen: Myhotelshop über TOMAS, Whip



# Hotelwebservice Flexxbooker

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nur in Verbindung mit unserem CMS. Ist der FLEXXBooker auf einer Webseite eingebunden, die nicht mit unserem CMS betrieben wird, öffnet der FLEXXBooker in einem neuen TAB auf einer abgesicherten (SSL) Seite.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja

Website Services: Ja

Andere: Gutschein Shop, Newsletter-Tool, Enterprise IBEs für Destinationen und Hotelkooperationen.

### 8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Arrangementverkauf, emotionales Design, Anpassbarkeit, Erhöhung der Direktbuchungen.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# OnlineRes

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

OnlineRes ist provisionsfrei. Es wird eine monatliche Gebühr fällig, welche sich nach der Anzahl der Zimmer und der gewählten Variante richtet.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Der Support ist in Deutsch und Englisch inklusive (ab Premium Variante).

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Das Verwalten von OnlineRes im Backend ist einfach und übersichtlich.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Die IBE ist PCI compliant. Es werden die entsprechenden Richtlinien eingehalten.  
nt (allerdings keine Zertifizierung).

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

OnlineRes ist eine Cloud Lösung. Es ist keine zusätzliche Hardware notwendig um OnlineRes einzusetzen.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

11 verschiedene Sprachen. (deutsch, niederländisch, französisch, italienisch, spanisch, dänisch, kroatisch, slowenisch, tschechisch, russisch).

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Es werden GBP, EUR und CHF akzeptiert

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Es besteht die Möglichkeit verschiedene Zahlungsanbieter anzubinden, um eine Vorauszahlung via Kreditkarte (Amex, Visa, Mastercard, Diners, JCB etc.) zu ermöglichen. Auch besteht eine Anbindung zu Paypal, Sofortüberweisung, Giropay. Auf Wunsch werden weitere Zahlungsmöglichkeiten implementiert

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Nicht beantwortet.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Rogner Bad Blumau (A), Hotel Bredeney (D), Kronenhof Schaffhausen (CH)



# OnlineRes

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Die IBE ist für mobile Endgeräte optimiert.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Das Layout ist attraktiv und modern. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, das Layout in verschiedenen Ausführungen zu bestellen und es ist anpassbar an das Corporate Design des Hotels.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Man kann mit OnlineRes Pauschalen und Packages buchen.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Man kann mit OnlineRes Zusatzleistungen buchbar machen.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Je nach Konfiguration ist es möglich, dass der potentielle Gast sich sein Angebot selbst zusammenstellt.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Es ist möglich in einer Buchung verschiedene Ratentypen für zusammenhängende Zeiträume zu buchen.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Es besteht die Möglichkeit Kinderraten zu hinterlegen, welche abhängig vom Alter sind. (prozentual oder Fixwert)

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

#### **Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Es werden dem Gast bei jeder Anfrage alle für den Zeitraum verfügbaren Zimmer angezeigt, so dass er sich, falls sein Wunschzimmer nicht mehr verfügbar ist, für ein anderes Zimmer entscheiden kann.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Es können Promotioncodes eingegeben werden. Zusätzlich existiert für Firmen ein Firmenportal. Dort können für Firmen eigene Raten erstellt und diese dann mittels Login durch Firmenkunden gebucht werden.





# OnlineRes

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren**

Es existiert das s.g. Ratenwidget. Hier werden die Preise von OnlineRes mit den Preisen der OTAs verglichen. Das Widget ist ein Zusatzmodul und kann kinderleicht in die Webseite integriert werden. Es ist ebenfalls anpassbar an das CD des Hotels.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, es existiert hier ein Modul, welches eingesetzt werden kann.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja, ebenfalls als Zusatzmodul.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?

Ja

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Es kann zusätzlich jedes Trackingtool auf Kundenwunsch eingebunden werden

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein



# OnlineRes

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Sihot, oracle Suite 8, Tripadvisor, Trivago, Kayak, google, Concardis / Telecash, Hansemerkur, OnlineChannel

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Nein.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja, via Partner

Revenue Management: Ja, via Partner

Front Office/PMS: Ja, via Partner

Rate Shopping: Ja, via Partner

Website Services: Ja, via Partner

Andere: Chatmodul, Vouchersystem, Ratenwidget

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Einfach, flexibel, provisionsfrei

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Oracle Hospitality Web Booking Engine Cloud Service

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

**Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Sie zahlen einen monatlichen Festpreis, welcher sich nach der Anzahl Ihrer Zimmer richtet. Es fallen keine weiteren Transaktionsgebühren an.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

**In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Unser Support ist in den monatlichen Gebühren enthalten.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

**Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja. Ausführliche Beschreibungen und Bilder können einfach web basiert im Content Management bearbeitet werden. Die volle Integration mit dem PMS vereinfacht zusätzlich das Arbeiten.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja wir sind erfolgreich zertifiziert und durchlaufen jährlich den PCI Zertifizierungsprozess von unabhängigen Prüfern.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Die Oracle Hospitality Web Booking Engine ist als Cloud Lösung (SaaS) verfügbar.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle ISO Sprachen werden unterstützt, sowie auch alle Währungen aus dem PMS.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Dies wird aus dem PMS gesteuert und kann von Rate und Zeitraum variieren.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja. Sie haben viele Möglichkeiten die Buchungsstrecke Ihrem Kundenkreis und deren Bedürfnissen anzupassen.

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Da wir ständig neue Kunden hinzubekommen, stellen wir diese Referenzkunden gerne auf Wunsch zur Verfügung.



# Oracle Hospitality Web Booking Engine Cloud Service

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Unsere Buchungsstrecke ist vollständig responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Sie haben viele Möglichkeiten, die Buchungsstrecke Ihrem Kundenkreis und deren Bedürfnissen anzupassen. Farbcodes und Layout können an das Hotel-CD angepasst werden. Kundenspezifische Schriftarten sind ebenfalls möglich.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Sie haben beide Möglichkeiten.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Wir bieten mehrere Upselling Möglichkeiten:

Der Gast kann im Buchungsprozess Zusatzverkäufe auswählen. Diese sind mit dem PMS integriert und können ebenfalls auf die dortige Verfügbarkeit zurückgreifen (Beispiel Babybett, Fahrrad etc.). Zimmer Upselling kann über das PMS interne Modul oder über Partner erfolgen. Durch die Flexibilität des Layouts der Buchungsstrecke kann auch ein Zusatzverkauf nach Reservierung auf der Bestätigungsseite, Emailbestätigung oder durch Pre-Stay Emails erfolgen.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Wie bereits unter 3.2 beschrieben, können Sie einen Basispreis für das Zimmer anbieten und Ihren Buchern ganz individuell nach Ihren Wünschen zusätzliche Leistungen hinzufügen lassen. Diese spiegeln Ihre Preise aus dem PMS wieder und werden automatisch der Reservierung im PMS hinzugefügt.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ein Ratenmix ist nicht möglich.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Die Buchungsstrecke spiegelt die Eingaben im PMS wieder. So wird überprüft, welche Zimmer für X Erwachsene und X Kinder überhaupt möglich und verfügbar sind. Auch der angezeigte Preis basiert auf den unterschiedlichen Altersangaben aus dem PMS.



# Oracle Hospitality Web Booking Engine Cloud Service

## 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Sie können die Verlinkung in die Buchungsstrecke Ihren Wünschen anpassen.

Beispiele: Alle Zimmer und Raten; prominent nur ein Zimmer oder eine Rate und über einen „mehr“ Button können weitere angezeigt werden; Zimmerkategorien; Zimmergruppierungen; Zimmervorlieben; Ratenkategorien; Ratentypen; etc.

Auch die Einstellung, ob Alternativen angezeigt werden sollen, kann frei definiert werden.

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Promotion Codes, Firmencodes, IATA sowie Gruppencodes(z.B. Selbstabruferkontingent) sind möglich in der Buchungsstrecke abzufragen.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Wir bieten die Möglichkeit ein Script von externen Anbietern wie z.B. der Firma Triptease für die OTA Raten einzubinden. Auch ein Script, welches den Bucher beim Verlassen der Seite auf den Vorteil einer Direktbuchung hinweist, kann eingebunden werden. Es können jedoch auch Marketing Felder in der Buchungsstrecke genutzt werden um den Kunden auf Direktbuchungsvorteile hinzuweisen. Dies kann durch personalisierten Content verfeinert werden.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Eine Rezeptionsmaske, basierend auf der IBE, stellen wir nicht zur Verfügung.

# 4. Kommunikation

## 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Unser Content Management System bietet Ihnen eine eingebaute Pre- und Post-Stay Kommunikationsmaschine. Sie können selbst die Emails und Kriterien erstellen.

## 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Oracle bietet eine komplette cloudfähige Customer Experience-Lösung. Ein "One-Size-Fits-All"-Ansatz im Marketing ist nicht ratsam, daher ist dies losgelöst von unserer Standard Buchungsstrecke und benötigt individuelle Beratung und Zusatzmodule.

Simple Exit Overlays können über Drittanbieter wie z.B. die Firma Triptease eingebunden werden.



# Oracle Hospitality Web Booking Engine Cloud Service

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Wir sind anbieterunabhängig. Gerne können Sie uns den Tracking Code Ihres bevorzugten, aber auch mehrerer Anbieter zukommen lassen.

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Wir können anhand des zur Verfügung gestellten Scriptes verschiedene Daten an einen Tracking-Anbieter zur Verarbeitung senden. Diese beinhaltet auch Zimmer- und Ratencodes.

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

In der Buchungsstrecke werden keine Auswertungen oder Kundendaten gespeichert. Der Tracking Anbieter bekommt jedoch alle notwendigen Informationen, um entsprechende Berichte zu erstellen.

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Dies ist möglich.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B: möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Dies ist möglich.

## 6. Schnittstellen

### 6. 1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Dies ist nicht möglich.

### 6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

OPERA PMS, OPERA ORS, Loyalty Tracking, Oracle Hospitality Distribution Cloud (ehm. Myfidelio.net), Google Hotel Ads, trivago & Tripadvisor

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Wir bieten die Möglichkeit, die Seiten der Buchungsstrecke mit Meta-Daten zu versehen.



# Oracle Hospitality Web Booking Engine Cloud Service

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Front Office/PMS: OPERA Property Management System, Fidelio Suite8 & webSuite8.

Andere: Zum Beispiel GDS, Mitgliederverwaltung, zentrales Reservierungssystem, zentraler Verkauf- und Konferenz- und Veranstaltungsservices.

Channel Manager, Rate Shopping, Revenue Management Systeme und weitere Lösungen können über zertifizierte Integrationen eingebunden werden.

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Volle Integration mit OPERA Produkten (PMS, ORS, OHDCS oder Loyalty Tracking) und dadurch Zugang zu den OPERA Logiken und Funktionen. (z.B. Ratenstrukturen, Mitgliedsraten, Profilmanagement, Item Inventory, Pre-check-in etc.). Integrierter kostenfreier „Experience Manager“ für eine personalisierte Buchungsstrecke, der ebenfalls auf Nutzerdaten in OPERA zurückgreift. Integrierter kostenfreier „Campaign Manager“ für personalisierten Emailverstand, der ebenfalls auf Nutzerdaten in OPERA zurückgreift.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Oracle Suite8 WebConnect

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Sie zahlen einen monatlichen Festpreis als Wartungsgebühr. Keine weiteren Lizenz- oder Transaktionsgebühren.

### 1.2. Support

Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?

**Unser Support ist in den monatlichen Gebühren enthalten und in 29 Sprachen verfügbar.**

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Suite8 WebConnect ist die integrierte Buchungsmaschine für die PMS Lösung Suite8. Alle Beschreibungen, Bilder, Raten, Packages etc. können ausführlich in den Stammdaten von Suite8 eingegeben und bearbeitet werden.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, wir sind erfolgreich zertifiziert und durchlaufen jährlich den PCI Zertifizierungsprozess von unabhängigen Prüfern.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Sowohl als auch. Oracle bietet das Hosting im Oracle Datacenter an. Das Hotel kann die Lösung aber auch selbst hosten und fremd hosten.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle ISO Sprachen werden unterstützt, sowie auch alle Währungen aus dem PMS.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Dies wird aus dem PMS gesteuert und kann von Rate zu Rate variieren.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja. Sie haben viele Möglichkeiten die Buchungsstrecke Ihrem Kundenkreis und deren Bedürfnissen anzupassen.

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Da wir ständig neue Kunden hinzubekommen, stellen wir diese Referenzkunden gerne auf Wunsch zur Verfügung.

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Unsere Buchungsstrecke ist vollständig responsive.





# Oracle Suite8 WebConnect

## 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Suite8 WebConnect kann bezgl. Design, Farbgestaltung und Schriftart an die Hotelseite angepasst werden.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja, Sie haben beide Möglichkeiten.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Der Gast kann im Buchungsprozess Zusatzverkäufe auswählen. Diese sind mit dem PMS integriert und können ebenfalls auf die dortige Verfügbarkeit zurückgreifen (Beispiel Babybett, Fahrrad etc.).

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Wie bereits unter 3.2 beschrieben, können Sie einen Basispreis für das Zimmer anbieten und Ihren Buchern ganz individuell nach Ihren Wünschen zusätzliche Leistungen hinzufügen lassen. Diese spiegeln Ihre Preise aus dem PMS wieder und werden automatisch der Reservierung im PMS hinzugefügt.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja, das wird durch die Warenkorbfunktion unterstützt.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, sofern vom Hotel im PMS so konfiguriert.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

In der Regel werden Zimmerkategorien abgefragt, nicht einzelne Zimmer. Im PMS wäre es aber durchaus möglich einzelne Zimmer pro Kategorie zu hinterlegen. Die Frage stellt sich nur wie sinnvoll das für den Hotelier ist.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Promotion Codes (Abrufkontingent), Firmencodes sowie besondere Arrangement für Membership Gäste sind auswählbar.

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Externe Werbeagenturen haben bereits Scripte so konfiguriert, dass sie sichtbar sind. Des Weiteren gibt es die Funktion von sogenannten Advertisement Ticker, die das ggf. unterstützen könnten. Dieses wird aber im Einzelfall mit dem Hotelier besprochen.



# Oracle Suite8 WebConnect

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Die Preisabfrage in Suite8 zeigt die gleichen Preise wie die IBE. Kunden berichten aber auch, dass ihre Night Auditors geschult sind, die IBE für Walk-Ins zu öffnen, da ggf. die Preisgestaltung im Hotel komplexer ist als auf der IBE angeboten.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Diese Funktion wird aus Suite8 heraus gesteuert, nicht über die WebConnect Lösung. Denn auch Gäste, die nicht online reservieren, sollen kontaktiert werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Ja, mittels Google Analytics.

#### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja, über die PMS Lösung

#### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja, mittels Google Analytics.

#### **Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja, s.o.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Nein

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Dies ist nicht möglich.

# Oracle Suite8 WebConnect

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Suite8 WebConnect ist ein eigenständiges Modul für die IBE zur Suite8. Die o.g. Schnittstellen können direkt an Suite8 angebunden werden.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Nein

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Front Office/PMS: Oracle Hospitality Suite8 und Oracle Hospitality WebSuite8.

Andere: Mit Suite8 WebConnect werden weitere Möglichkeiten unterstützt (z.B. Online Tischreservierung, Online Gutscheinverwaltung, Online Veranstaltungsanfragen, Online Eventverkauf)

Channel Manager, Rate Shopping, Revenue Management Systeme und weitere Lösungen können über zertifizierte Integrationen eingebunden werden.

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Volle Integration zur Suite8, kein separates Content Management zu pflegen, Kostengünstiges Buchungstool mit dem Mehrwert der Tischreservierung, Gutscheine etc. wie unter Punkt 7.1 Andere erwähnt.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

Claudia Krause-Stöckel  claudia.krause-stoeckel@oracle.com

[www.oracle.com](http://www.oracle.com)  +49 211 74839063

# Profitroom Upper Booking Engine

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Flexibel, je nach Größe des Objekts und generiertem Umsatz.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Unser Support Team beantwortet ohne weitere Kosten alle Fragen per E-Mail sowie telefonisch in mehreren Sprachen: Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Rumänisch, Polnisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Unser Backend ist einfach und intuitiv bedienbar. In nur ein paar Klicks können neue Packages samt Zusatzleistungen, Bilder, Beschreibungen und Einschränkungen der Verfügbarkeit veröffentlicht werden.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Upper Booking Engine ist PCI-compliant.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Die IBE von Profitroom ist eine Cloud-Lösung. Verwaltung der Daten erfolgt über unser innovatives zentrales Backend für all unsere Programme, das CenterNG.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Sprachversionen: Deutsch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Französisch, Rumänisch, Tschechisch, Slowakisch, Polnisch (weitere in Aufarbeitung)

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Preise können in beliebiger Währung dargestellt werden.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Neben Kreditkartensicherung, stehen noch u.a. Paypal, Wirecard sowie Sofort- und manuelle Überweisung zur Verfügung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Unsere Upper Booking Engine ist vergleichbar schnell und einfach zu nutzen wie Booking.com, allerdings viel flexibler und funktionsreicher. Überdies erfüllen auch die von Profitroom versendeten Buchungsbestätigungen den Branchenstandard, indem nicht nur Angaben zum Gast und gebuchten Angebot, sondern auch die Stornierungskonditionen, Kinder-, Tier-, Parkplatzregelungen sowie Angaben zur Uhrzeiten der An- und Abreise kommuniziert werden.



# Profitroom Upper Booking Engine

## 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

<http://www.alvetern.ch/>

<http://www.grashof.de/>

<http://www.sonnengut.de/>

<https://www.hotel-dreiquellen.de/>

<http://hotel-heusser.de>

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Die IBE ist fully responsive, die Buchung über Mobilgeräte ist kinderleicht.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Die Buchungsmaske kann farblich an die Webseite angepasst werden und mit einem Foto im Hintergrund erscheinen. Überdies ist es möglich die IBE über iFrame bzw. XML in die Webseite einzubauen.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Über die IBE können nicht nur Pauschalen, sondern auch Gutscheine verkauft werden.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Up- und Crossselling steht im Fokus des Systems.

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Der Bucher kann zur reinen Übernachtung auch unterschiedliche Zusatzleistungen (Verpflegung, Wellness, etc.) dazu buchen.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Der Reservierende kann zur Pauschale auch Übernachtungen im Rahmen einer Standardrate dazu buchen, somit wird ihm beispielsweise ein 4-Nächte-Package auch bei Auswahl von 5 Nächten in der Schnellbuchungsmaske vorgeschlagen.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Der Hotelier kann in jeden Zimmer Kinderraten anlegen und die Preise nach Altersgruppe differenzieren.



# Profitroom Upper Booking Engine

## 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Es ist möglich, die Buchungsmaschine auf einem bestimmten Zimmer oder Angebot zu öffnen. Ist das Zimmer oder Angebot nicht verfügbar, werden Alternativen gezeigt.

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Promocodes können global auf alle Preise oder nur auf einen bestimmten Ratenplan oder gewähltes Zimmer angelegt werden. Im unserem Backend können Sie auch Firmenaccounts erstellen, sofern eingeloggt, können die Mitarbeiter des Unternehmens die Zimmer zu ausgehandelten Raten und Konditionen reservieren.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?

Dem Gast wird der günstigste Preis kommuniziert, er wird im Buchungsprozess nach Öffnung der Buchungsmaschine über die Vorteile informiert, z. B. Bestpreis-Garantie, Angebot nur über die Webseite buchbar etc.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

EasySell (wird als Modul des GuestConnect verkauft) – Erstellung von Angeboten anhand der in der IBE angelegten Ratenpläne und Verfügbarkeiten, automatisch mit Bild, Beschreibung und Preis, die per E-Mail unmittelbar versendet werden können. Wählt der Gast einen der Vorschläge und schließt die Buchung ab, wird diese in der Upper Booking Engine erscheinen und an das Rezeptionsprogramm übermittelt.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

GuestConnect versendet automatisch zielgruppengerechte Newsletter, kann auch ohne Weiteres für Angebotsabwicklung und Bewertungsaufforderung gebraucht werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Re-Marketing-Codes (Adwords, Facebook) können implementiert werden.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Statistik-Daten werden gesammelt, allerdings empfehlen wir immer die Anbindung von Google-Analytics, um den Umfang der verfügbaren Angaben erheblich zu erweitern.



# Profitroom Upper Booking Engine

## **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Der Verkaufserfolg einzelner Angebote und Zimmer kann separat ausgewertet werden.

## **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Unser Conversion-Trichter ermöglicht das Verfolgen aller Buchungsschritte bis zum Buchungsabschluss.

## 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

IBE-Pixel oder andere Tracking-Codes der Drittanbieter können in die Buchungsmaschine implementiert werden.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Zurzeit nicht möglich.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

25+ PMS-Schnittstellen, u.a. Protel, HS/3, Ibelsa; Meta-Search: TripAdvisor, Google Hotel Ads, Trivago; 70+ OTA-Schnittstellen, u.a. Booking, HRS, Expedia, STC, Feratel und TOMAS.

## 7. SEO-Optimierung

### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Zurzeit nicht verfügbar.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Upper Channel Manager

Website Services: preisgekrönte Webseiten (individuelles Design und Templates) aufgebaut auf eigenentwickeltem CMS HotelWebManager

Andere: GuestConnect (Big Data CRM, ordnet anhand von Daten aus der Website, Upper Booking Engine sowie Social Wifi die Kunden entsprechenden Zielgruppen zu und ermöglicht das Erstellen von gezielten Marketing-Automation-Kampagnen: Newsletter, Ads, etc.). Social Wifi (Erweiterung Ihres bestehenden W-Lan-Netzwerks um Kundenbindungs-Funktionalitäten)

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Nutzerfreundlichkeit und Usability.

Unser System wird regelmäßig verbessert und um neue Funktionalitäten ausgebaut, wir beobachten die Markttrends und das Userverhalten.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Protel WBE

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Geringer Fixbetrag pro erfolgreicher Buchung oder monatliche Nutzungsgebühr abgestuft nach Zimmerzahl.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Abhängig vom Supportmodell für das protel PMS. In der Regel Verrechnung nach Aufwand. Support gibt es in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Einfache Pflege von Beschreibungen und Bildern. Daten aus dem protel PMS werden synchronisiert und können beliebig erweitert werden. Die Pflege von Packages findet direkt im protel PMS statt.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Nach neuestem PCI-Standard zertifiziert (PCI DSS 3.1).

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud/SaaS

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Die protel Web Booking Engine 5 ist standardmässig auf Deutsch, Englisch und Französisch verfügbar. Es steht jedem Kunden frei, eigene Übersetzungen in weiteren Sprachen vorzunehmen. Alle Texte können angepasst und mit mehreren Sprachen hinterlegt werden.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Die Web Booking Engine übernimmt die Währung des Hotels aus dem protel PMS.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Amex, Visa Mastercard und andere Kreditkarten z.B. JCB; Paypal o.ä., Debit-, EC- oder Maestro-Karte; Payment Anbieter z.B. Concardis, Sixcard, PayOne, Paypal. Über diese Provider kann das Hotel auch Lastschrift, Kreditkarte, Debitkarte, Vorkasse, Rechnung, Online-Überweisung oder eWallet anbieten.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Die Umsetzung der protel Web Booking Engine als Cloud-Lösung bietet auch Performance-Vorteile. Ratenberechnungen können in der Regel schneller in der Cloud als auf dem lokalen System des Hotels durchgeführt werden.

Die übersichtliche, moderne Oberfläche der protel Web Booking Engine sorgt für intuitive Bedienbarkeit.





# Protel WBE

## 1.9. Referenzen

### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Hotel Castell, Zuoz Schweiz: <http://www.hotelcastell.ch/>

Swiss-Chalet, Märlichachen Schweiz: <http://swiss-chalet.ch/>

St. Martins Therme & Lodge, Frauenkirchen Österreich: <http://www.stmartins.at/online-buchen/#/hotelbooking>

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Vollständig responsive, passt sich allen Displaygrößen optimal an.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Attraktiv und strukturiert, verschiedene Designs zur Auswahl. Logo, Farben, Header-Bilder etc., können einfach angepasst werden. Auch Individuallösungen möglich.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja, alle Packages aus der Hotelsoftware können auch über die IBE verkauft werden.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Vielfältige Upselling-Möglichkeiten: Sobald eine Reservierung in den Einkaufswagen gelegt wird, werden dem Gast Zusatzartikel angeboten, die der Hotelier frei konfigurieren kann. Außerdem kann im Einkaufswagen eine Upselling-Option auf die nächsthöhere Kategorie angezeigt werden. Diese Option kann auch noch nach Buchungsabschluss per Mail über protel Messenger an den Gast geschickt werden. So kann der Hotelier zum Beispiel zwei Tage vor Anreise dem Gast automatisch ein gezieltes Angebot für die nächsthöhere Kategorie schicken lassen.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Siehe Upselling: Der Gast kann seinen Aufenthalt durch Zusatzartikel oder -services erweitern, z.B. Massage oder Late-Check-out. Zusatzmodule für Gutscheine und Tischreservierung möglich.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Pro Zimmer ist eine Rate auswählbar.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Die Buchung pro Zimmer ist noch nicht möglich, jedoch in Planung.



# Protel WBE

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Es können diverse Promotions- und Firmencodes mit unterschiedlicher Gültigkeitsdauer hinterlegt werden. Für Firmen und Stammgäste bietet die protel Web Booking Engine auch eine Loginfunktion an. Ist der entsprechende Gast eingeloggt und wurde im protel PMS eine Spezialrate für ihn hinterlegt, so kann er diese auch online buchen.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

### **Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Die protel Web Booking Engine zeigt direkt keine externen OTA-Raten an. Diese können mittels Drittanbietern auf der Homepage angezeigt werden. Die Möglichkeit einen „Direktbuchervorteil-Badge“ anzuzeigen, besteht.

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Da wir ja ein PMS sind, wird die Reception die Reservationsmaske direkt im protel PMS nutzen und braucht nicht auf die WBE zurückzugreifen. Das hat folgende Vorteile: Die Mitarbeiter sehen nebst den Online-Raten auch alle anderen verfügbaren Raten und können diese dem Gast anbieten. Des Weiteren kann ein Mitarbeiter viel mehr Informationen (auch versteckte, welche der Gast nicht sehen sollte) direkt in die Reservation schreiben.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Über protel Messenger können automatische Post-Stay-Mails angelegt werden, z.B. mit protel Survey Zufriedenheitsabfrage. Kommunikation vor, während, nach Aufenthalt auch mit Gast-App protel Voyager.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Bei einem Abbruch wird der Verantwortliche des Hotels mittels Email oder SMS benachrichtigt.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?

Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?

Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?

Mit Google-Analytics Auswertungen pro E-Commerce-Kategorie, d.h. pro Kategorie-Raten-Kombination.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja, Tracking-Pixel auf Basis von Javascript können eingebaut werden.



# Protel WBE

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Ja, Social-Login kann verwendet werden.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Die protel Web Booking Engine ist direkt mit dem protel PMS verlinkt.

## 7. SEO-Optimierung

#### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Die protel Web Booking Engine wird auf der Hotel-Website eingebunden und profitiert somit automatisch vom SEO der Hotel-Website.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: protel IDS Connect

GDS Distribution: mittels IDS Connect kann die pegagus Datenbank angebunden werden

Revenue Management: einfaches Yielding direkt im PMS möglich

Front Office/PMS: protel SPE, protel MPE, protel Air

Andere: Gutscheinverwaltung und -verkauf

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Volle und direkte Integration ins protel PMS. Alle Daten wie Preise, Kategorien, Packages etc. werden direkt aus dem PMS übernommen und müssen nicht separat gepflegt werden. Ausserdem bietet die protel Web Booking Engine eine ansprechende Oberfläche, auf der sich jeder Gast schnellsten zurechtfindet.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Reconline

## 1. Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?

Monatspauschale analog Zimmeranzahl. Beginnt bei CHF 60.00 pro Monat für ein Hotel mit bis zu 50 Zimmern.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Supportkosten sind in der Monatsgebühr enthalten.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja, grösstenteils selbsterklärend.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud/SaaS

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Deutsch, English, Francais, Italiano, Espanol, Nederlands

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle Währungen der Welt (Oanda integration)

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Für Buchung muss eine Kreditkarte hinterlegt werden. Aber viertes Quartal 2015 auch Zahlung mit Kreditkarte bei Buchung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Sehr gut.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Hotel Visperhof, Visp <http://www.visperhof.ch>

Hotel Mont Cervin Palace, Zermatt <http://www.montcervinpalace.ch>

Hotel Plattenhof, Zürich <http://plattenhof.ch>



# Reconline

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Komplett responsive, bietet zusätzlich eigene iPhone-App.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Ja, Farbpalette der IBE inkl. Hintergrund und Buttons kann mit CSS komplett ans CD angepasst werden. Durch Platzierung der IBE-Resultatseite auf dem abgedunkelt sichtbaren Hintergrund der Hotelwebseite wirkt die IBE nicht wie ein Fremdkörper.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, verschiedene Möglichkeiten des Upselling. Einmal innerhalb der Zimmerverfügbarkeitsansicht, sowie im Bereich Zusatzverkäufe.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Zusatzverkäufe sind frei konfigurierbar und können mit Verfügbarkeiten versehen werden.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja. Kinderpreise (Slter kann definiert werden), Baby Preis (siehe Mont Cervin Palace IBE).

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

#### **Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Alle verfügbaren Zimmer werden angezeigt.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja. Können frei konfiguriert und mit entsprechenden Preisen/Verfügbarkeiten hinterlegt werden

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, mit Triptease.



# Reconline

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein. Aber wir haben ein web-basiertes PMS das für diese Funktion bestens geeignet ist.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja mit Wilken - die Lösung ist voll in unser System integriert - wird auch von STC genutzt.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen?**

Ja, Google Analytics ist integriert.

#### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Nein

#### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Nein

#### **Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja. Google Analytics kann dafür genutzt werden.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Nein

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

34 Channel Manager, verschiedene PMS wie Fidelio Suite 8, Protel und reconline PMS. Ausserdem Schnittstellen zu Voucheranbietern und Preisvergleichs-Widgets wie everyglobe, triptease, etc.



# Reconline

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nicht möglich, da die IBE als App in der Website genutzt wird.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja

Front Office/PMS: Ja

8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Auf dem modernsten Stand der Technik / Einfach einzubauen, anzupassen / Kostengünstig.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Resavio

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Flatrate, unabhängig von Buchungsanzahl und Umsatz.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Support ist inklusive, deutsch und englisch

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Wir haben größten Wert auf einfache und intuitive Bedienbarkeit gelegt. Eine Schulung ist in der Regel nicht erforderlich, da unsere Benutzeroberfläche sich selbst erklärt.

Auch das Anlegen von Arrangements und Packages ist einfach möglich.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Wir bieten die Möglichkeit Kreditkarten über verschiedene Drittanbieter (Schnittstellen) abzuwickeln, die PCI-Compliance erfüllen.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Unsere Software ist nur als Cloud-Lösung / SaaS erhältlich.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Sprachen Buchungsmaske: Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Niederländisch (auf Wunsch beliebig erweiterbar). Sprachen Verwaltung / Extranet: Deutsch, Englisch

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

EUR, CHF, USD, GBP (beliebig erweiterbar)

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Vorkasse / Überweisung, Zahlung vor Ort, Kreditkarte, SEPA-Lastschrift, Paypal, Sofortüberweisung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ich würde sagen sogar einfacher. ;)

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

<http://sportalm-gipfelglueck.de/>

<http://www.klein-hotel.de/>

<http://www.hotelkrummenweg.de/>

<http://hb1.at/>

<http://porta-secunda.ch/>





# Resavio

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Aktuell speziell optimierte, mobile Version, ab Anfang 2017 fluid responsiv.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Farben, Schriften und Logo anpassbar

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Auch Pauschalen / Arrangements.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja.

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja. Über Kinderrabatt-Regeln.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?  
Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Es können Filter übergeben werden, die die Suchergebnisse einschränken, zum Beispiel auf eine beliebige Zimmerkategorie. Standardmäßig werden alle Angebote, sortiert nach Relevanz entsprechend der Suchanfrage angezeigt.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja.

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Best-Price-Siegel.



# Resavio

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja, ab Anfang 2017.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, integriertes Bewertungsmodul und Schnittstelle zu Newsletter-Systemen.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

#### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

#### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?

Ja, Integration und Auswertung über Google Analytics möglich.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Geplant.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Facebook-Login geplant. Außerdem Möglichkeit, die gebuchte Reise zu posten.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Booking.com, Trivago, TripAdvisor, Feratel

## 7. SEO-Optimierung

#### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Automatische Optimierung.



# Resavio

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

keine

8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Neueste Technologie, individueller Support, sehr günstiger Preis

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Seekda / Hotelpac

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?

Booking-wallis = Kostenlos.

Seekda = Provision oder jährliche Gebühr.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

In welchen Sprachen ist Support erhältlich?

Booking-wallis = Kostenlos, DE FR IT EN

Seekda = inklusiv, DE FR IT EN plus weitere Sprachen

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

#### **Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja - alle Transaktion laufen über Datatrans.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Private Cloud, in Europa gehostet.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

RU,ZH,CS,DE,EN,ES,FR,HR,IT,HU,NL,PT,SL,TR

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Alle von Datatrans unterstützen Währungen.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Vor Ort, Rechnung, Kreditkarten, Überweisung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

1000 Objekte (Hotels, Destinationen, Agenturen und FEWO's) im Wallis, viele weitere in der CH. Im Total ca. 9000 Betriebe.



# Seekda / Hotelpac

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ja.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Ja.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja.

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, teilweise (Zusatzleistungen).

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja, wenn er mehrere Zimmer bucht.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

Ja.

**Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Je nach Einstellung der IBE

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja.



# Seekda / Hotelpac

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

Nein, da Möglichkeit einer Blockade der Schnittstelle durch OTA besteht.

**Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja - wenn diese so durch die Rezeption gebraucht wird. Wir empfehlen kleineren Hotels/FEWO's die IBE als "PMS" zu verwenden.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Nein, dies sollte eine Aufgabe des PMS sein. Für FEWO's besteht ein "mini PMS", welches solche Aufgaben erledigen kann.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Jein. Es gibt keine native Funktion dafür, kann aber von einer Web Agentur mittels einfachen Methoden hinzugefügt werden.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja.

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja, als erweiterte Statistik.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Jein. Es gibt keine native Funktion dafür, kann aber von einer Web Agentur mit einfachen Methoden hinzugefügt werden. Auch andere Log-In Möglichkeiten für die Vorbefüllung von Daten sind möglich. Alle bekannten Anbieter wie Facebook, Google+ und weiter können verwendet werden, sofern diese eine Möglichkeit über eine API bereitstellen.



# Seekda / Hotelpac

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Siehe Webseite von Seekda unter, zudem hat booking-wallis eine zusätzliche Palette von Partnern.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Jein - je nach Aufwand der Einbindung

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: IBE = Channel manager = seekda

GDS Distribution: über seekda

Meta Search: über seekda

Front Office/PMS: unser eigenes PMS (HotelPac) - seekda Nein

Website Services: durch unsere Webfactory - seekda Nein

Andere: Integration mit anderen System z.B. Mehrtages Wandertouren / Biketouren etc.

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Einfaches Handling, kostenlose Nutzung von Seekda (im Wallis), stetige Weiterentwicklung, offene Schnittstellen.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Simple Booking

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Kleine Setup-Gebühr, danach fixe Jahresgebühr, die monatlich abgerechnet wird. Wir wollen uns bewusst von Kommissionsmodellen abgrenzen.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Support möglich in Deutsch, Englisch, Spanisch und Italienisch während Bürozeiten über eine kostenlose Telefonnummer, Live Chat und kostenlosem Zendesk Ticket-Service.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja, alle Daten können sehr einfach erfasst und verwaltet werden.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Wir sind PCI DSS Level 1 zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

SaaS.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Simple Booking gibt es in 17 Sprachen (Italienisch, Deutsch, Französisch, Englisch, Spanisch, Portugiesisch, Tschechisch, Rumänisch, Polnisch, Russisch, Chinesisch, Koreanisch, Japanisch, Griechisch, Türkisch, Ungarisch, Kroatisch)

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

37 internationale Währungen.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Gäste können die Kreditkarte als Zahlungsgarantie hinterlegen. Zahlung möglich via PayPal und anderen Anbietern wie XPay, Datatrans, Paymaya etc sowie Banküberweisung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Wir gestalten unsere Lösung nutzerfreundlich nach dem Booking-Standard.





# Simple Booking

## 1.9. Referenzen

### In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)

Wir haben viele Kunden in diesem Sprachraum, 35 in der Schweiz.

Hotel Regina Wengen, CH

Hotel Bellerive, Zermatt

Glockenhof, Zürich

Juckers Boutique Hotel, Tägerwilten

Hotel Palü, Pontresina

Parco San Marco Hotels, Tessin

Greuterhof, Thurgau

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?

Ja, selbstverständlich fully responsive für alle mobilen Geräte.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?

Ein paar Dinge können an das CD angepasst werden: Hintergrundfoto, Logo und Kontaktangaben. Farben und URL können nicht angepasst werden.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?

Ja, Packages können verkauft werden.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?

Ja, wir bieten überzeugende Upselling-Möglichkeiten.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?

Ja, das ist heute ein Basic Feature.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?

Nein, diese Möglichkeit gibt es nicht.

### 3.5. Kinder-Raten

#### Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?

Ja, wir bieten alle Möglichkeiten in Bezug auf Kinderraten per Alter, Aufenthalt, Mahlzeiten, Discount, etc.



# Simple Booking

## 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Das geht nicht. Unser System kann keine einzelnen Zimmer oder Zimmerkategorien abbilden, sondern zeigt alle Zimmer, die für die Anfrage nach Datum und Anzahl Personen geeignet sind.

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja. Zusätzlich gibt es die Funktion Secret Rate ähnlich dem Prinzip von Genius Bucher von booking.com wo der Kunde die günstige Rate nur mit Eingabe von Mailadresse (oder Facebook, Google+) sieht. So erhält der Hotelier Daten von Kunden, welche teilweise nicht gebucht haben und kann diese für Werbezwecke nutzen.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, in der IBE ist unsere eigene Lösung integriert. Diese vergleicht die Raten in real time mit denen der OTA und zeigt sie an. Die Lösung kann auch die eigene Rate (nach entsprechender Voreinstellung durch das Hotel) automatisch reduzieren, falls die OTA-Preise günstiger sein sollten.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Mit unserem „Book Back“-System kann die Reception auf eine telefonische oder Email-Anfrage hin eine Offerte erstellen und direkt versenden. Die Offerte enthält einen Link, mit dem der Gast direkt in die IBE kommt und dort (innerhalb der Gültigkeitsdauer der Offerte) sein Angebot buchen kann.

# 4. Kommunikation

## 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, 100% anpassbare Emails für Bestätigungs-, Welcome-, Pre Stay- und Post Stay-Kommunikation. Diese können auch unterschiedlich konfiguriert werden, je nachdem ob der Gast direkt gebucht hat oder über ein OTA.

## 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja, wir haben Funktion „Booking Recovery“ – ein Popup, gefolgt von einer Email mit dem Link in die IBE, wo der Nutzer abgebrochen hat und das ihn dazu einlädt, die Buchung abzuschliessen.

# 5. Tracking und Statistiken

## 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**



# Simple Booking

Ja zu allem. Wir haben umfassende Analysemöglichkeiten integriert, um alle Systemleistungen zu prüfen. Und wir bieten die Möglichkeit, Google Analytics zu integrieren.

## 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Unsere Angebote können direkt vom Backend aus auf Facebook gepostet werden, die Integration von Tracking Codes ist in der Entwicklung.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Ja. Auch mit Google+.

### 6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Verbindung mit XML OTA Standard 2-Way-Interface zu allen möglichen Systemen:

Metasearch (Tripadvisor Premium Partner, Trivago, Google HPA und HPACP, Kayak), PMS (Protel und 20 weitere Anbieter), Channel Manager (mehr als 15 Anbieter wie Rate Tiger, Rate Gain, Siteminder, Parity Rate, Yieldplaned, Hotel Spider etc.), RMS wie Ideas, Duetto and BookingSuite Price Engine.

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nein, die Daten unseres dynamischen Systems erscheinen nicht als Google Suchresultat.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja, Anbindung an 80 Channels XML 2 Way

GDS Distribution: Ja, via Reconline Technologie

Website Services: Ja

### 8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Ständige Weiterentwicklung für mehr Direktbuchung/Conversion. Diese IBE ist voll fokussiert auf den Verkauf und die Bedürfnisse des Gastes, weniger auf die Vorstellungen von Hoteliers.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?

Monatliche Gebühr, unabhängig von den Buchungen. Funktioniert wie eine Telefonwertkarte: Konto wird vom Kunden aufgeladen (im Wert von einem, drei oder zwölf Monaten) und jeden Monat wird das Konto mit der jeweiligen Gebühr belastet.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

#### **In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Support ist inklusive, auch während der gratis Testphase. Support per Telefon, Live-Chat und Email. Sprachen: Deutsch, Englisch, Schwedisch, Spanisch, Französisch, Norwegisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

#### **Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja, beides sehr einfach.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud-Lösung

### 1.6. Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Backend: Deutsch, Englisch, Schwedisch, Spanisch, Französisch, Norwegisch, Holländisch, Dänisch.

Buchungsformular: in 22 Sprachen (die oben erwähnten plus Chinesisch, Russisch, Türkisch, Arabisch, etc.)

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Momentan ist es möglich 45 verschiedene Währungen auszuwählen. Falls ein Kunde noch eine zusätzliche Währung braucht, kann unser Technikteam diese jederzeit hinzufügen.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Per Kreditkarte (über mehrere Zahlungs-Gateways die der Kunde wählen kann).

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Bei guter Internetverbindung sehr schnell. Sehr einfach, wir haben bei über 1000 Kunden noch nie eine Einschulung gehabt. Für spezielle Fragen gibt es den Support.

## 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

<http://www.steinhaeuserhof.de>

<http://www.mr-mrs-president.de>

<http://littlesuites.de>

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Kunde hat die Möglichkeit, das CSS selbstständig zu bearbeiten.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Beides.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja.

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Über Umwege schon. Aber nicht ideal.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

**Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Dem Gast werden alle verfügbaren Zimmer angezeigt.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?

Nein, es gibt keine Möglichkeit OTA-Raten live anzuzeigen.

Der Text, der im Buchungsformular angezeigt wird, kann jedoch bearbeitet werden. Dort können Vorteile für Direktbucher angezeigt werden.

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja, die gleiche Maske wie das Buchungsformular, nur im Backend.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, sowohl vor als auch nach dem Aufenthalt.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen?**

Nein.

#### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja.

#### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Nein.

#### **Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Nein.

# Sirvoy

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Einloggen ins System per Facebook geht nicht.

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Wir sind selber ein PMS. Channel Manager ist direkt mit:

Booking.com, Expedia (Hotels.com, Egencia.com, Hotwire.com, ClassicVacations.com, eLong.com, Venere.com), Agoda, Hostelworld.com (Includes Hostels.com, Hostelworld.com, Bedandbreakfastworld.com), TripAdvisor's TripConnect, Google Hotel Price Ads. Und über MyAllocator und SiteMinder mit hunderten weiterer Channels.

## 7. SEO-Optimierung

#### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nein.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja.

Revenue Management: Ja.

Front Office/PMS: Ja.

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Intuitive Nutzung und Preis.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# STC

## IBE von STC Switzerland Travel Centre – Lizenznehmer der Reonline IBE

### 1. Die Basics

#### 1.1. Bezahlmodell

##### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Nutzungsgebühr der Buchungstechnologie CHF 50.- pro Monat und Betrieb, kommissionsfreie Buchungen.

#### 1.2. Support

##### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Kostenfreier Support ist durch das STC Hotelhelpdeskteam zu Bürozeiten von 8 bis 17 Uhr von Montag bis Freitag gewährleistet. Support ist in den Sprachen: D / F / I / E erhältlich.

#### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

##### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Die Verwaltung und Datenerfassung ist gekoppelt mit dem STC-Extranet-Eintrag. Zusätzliche Features für Zusatzleistungen oder Darstellungen ermöglichen dem Hotelier ergänzende Informationen zu hinterlegen. Jederzeit kann der Hotelier zusätzliche Preisstufen beantragen. Zusatzleistungen können jederzeit vom Hotelier selber freigeschaltet werden.

#### 1.4. PCI Compliance

##### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja.

#### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

##### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Die Verwaltung und Datenerfassung erfolgt im STC-Extranet. Online Zugriff.

#### 1.6. Währungen/Sprachen

##### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

IBE ist in den Sprachen gemäss STC Extranet verfügbar, d.h. Deutsch, Französisch, Italienisch, Englisch, Spanisch und Niederländisch.

##### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Die Preise können in CHF, RUB, EUR, GBP und USD angezeigt werden.

#### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

##### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Die Buchenden müssen eine gültige Kreditkarte zur Garantie der Reservation angeben. Bei non- refundable Raten kann das Hotel die angegebene Kreditkarte nach Erhalt der Reservation direkt belasten.

#### 1.8. Schnelligkeit und Usability

##### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Die Anfrageresultate werden sehr schnell angezeigt –Reaktionszeit gleich wie Booking.com. IBE ist einfach zu nutzen.





# STC

## IBE von STC Switzerland Travel Centre – Lizenznehmer der Reonline IBE

### 1.9. Referenzen

#### In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)

Hotel Crusch Alba, Zernez

Ambiente Hotel Freieck, Chur

Bernerhof Swiss Quality Hotel, Kandersteg

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?

Ja.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?

Farbpalette der IBE inkl. Hintergrund und Buttons kann mit CSS ans CD angepasst werden. IBE-Resultatseite wirkt dank dem Hintergrund der Hotelwebseite nicht wie ein Fremdkörper.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?

Man kann Tagesraten und Pauschalangebote anbieten/verkaufen.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?

Über das Zusatzleistung-Menu hat man die Möglichkeit ein Upgrade anzubieten.

Ansonsten hat man die Möglichkeit zwischen den Zimmerkategorien zu wählen.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?

Der Buchende kann Zusatzleistungen individuell zusammenstellen. Die Tages- und Pauschalangebote können nicht individuell zusammengestellt werden.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?

Nein.

### 3.5. Kinder-Raten

#### Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?

Grundeinstellungen sind diejenigen der STC-Datenbank. (0-2 Jahre, 2-12 Jahre)

Über die IBE können jedoch auch Kinder unterschiedliches Alters erfasst und gebucht werden. Dies ist durch den Hotelier anpassbar.



# STC

## IBE von STC Switzerland Travel Centre – Lizenznehmer der Reonline IBE

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, so dass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Es werden bei der Anfrage alle verfügbaren Zimmer angezeigt, eine zusätzliche Verlinkung ist nicht möglich.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja.

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

OTA Raten anzuzeigen ist nicht möglich und ein Direktbuchervorteil kann nicht speziell dargestellt werden. Man hat jedoch die Möglichkeit, eine zusätzliche Info in der Datenbank zu hinterlegen, welche danach aufgeführt wird.

### 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Nicht direkt aus der IBE heraus. Daten können aber herausgezogen werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Google Analytics-Code kann eingebunden werden.

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Eine Statistik kann nach Ratecode im STC-Extranet gezogen werden.

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Lediglich über Google Analytics.



# STC

## IBE von STC Switzerland Travel Centre – Lizenznehmer der Reonline IBE

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

JA – und zusätzlich können Buchungsreports in der STC-Datenbank gezogen werden.

5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B: möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Das ist nicht möglich.

## 6. Schnittstellen

6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.

6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Schnittstellen zu den wichtigsten CM und PMS Systemen. STC-Datenbank kann mit Verkaufsdaten über PMS und/oder Channel Manager upgedatet werden.

Keine Schnittstelle zu Metasearch.

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nein.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

**Andere: Buchungsmaschine für mehrere Hotels, Hotelketten, Destinationen (Multipropertyengine): Beispiele: swisshotels.com, luzern.com, myswitzerland.com, ascona-locarno.com, swissdeluxe-hotels.com**

8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Sehr gutes Preis- Leistungsverhältnis und sehr guter Support.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Synxis / GlobRes

## 1. Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?  
Beides möglich.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Sowohl als auch. D/E/F/I/RS/AR.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?  
Ja.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide**

Gerade im Review-Prozess – die meisten Teile sind schon PCI compliant.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Browser-basiert (SaaS/Cloud)

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

31 Sprachen.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Mehr als 20 internationale Währungen.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Kreditkarte, Paypal – Online Payments via Adyen and Worldpay.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Top.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

St. Gotthard, Zürich  
Central Plaza, Zürich  
Alda hotel Reykjavik, Island



# Synxis / GlobRes

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Ja, selbstverständlich.

Ausserdem beinhaltet die GlobRes Responsive Master Booking Engine GlobRes Grafik und Design beinhaltet sowie zusätzliche Programmierungen und Ideen. Wir können aber auch teilweise oder komplett massgeschneiderte Booking Engine Shells gestalten - das Backend ist SynXis. Im 2017 wird im Übrigen eine weitere, neue SynXis Booking Engine auf den Markt kommen.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Nein

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?  
Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Ja

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja



# Synxis / GlobRes

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Wir haben einen Voice Agent. Dieses App zieht alle Daten und Informationen vom CRS. Zusätzliche Beschreibungen können hinterlegt werden. Diese App wird in Call Centers verwendet, aber auch von kleinen Gruppen oder Hotels, die viele Telefonanrufe bekommen. Der Call Center Agent kann Gäste beraten und Buchungen vornehmen ohne PMS oder CRS Zugriff zu haben.

Kosten: Gebühr pro Reservation.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

In Entwicklung.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions? Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.

### 6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Sehr viele.



# Synxis / GlobRes

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Ja, das ist möglich.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja

Revenue Management: Ja

Front Office/PMS: In den US, Pilotprojekt in UK

Website Services: Ja

Andere: Voice Agent, Widgets (Facebook, SmartCalendars), Xdirect

### 8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Nach dem neuesten Stand der Technik und des Marktes, flexibel, massgeschneidert.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

Silvia Keller  [skeller@globres.com](mailto:skeller@globres.com)  +41 41 311 0100

[www.globres.com](http://www.globres.com)

# Travelclick

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?  
Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Entweder eine fixe monatliche Gebühr oder Provision pro Buchung.

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

In welchen Sprachen ist Support erhältlich?

Kundenbetreuung sowie Einschulung sind im Preis inbegriffen und ist in folgenden Sprachen verfügbar: DE, EN, ES, FR, IT, PT, PL, RU, TR.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?

Über TravelClicks CRS iHotelier kann man alle Elemente der Buchungsmaschine einfach und intuitiv aufsetzen und pflegen, inkl. Packages, Gruppenblöcke und Corporate Raten.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

TravelClick ist nicht nur PCI compliant sondern auch zertifiziert (Ref. Nr. 10122016MCOTC Control Case).

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Alle TravelClicks Module sind auf Cloud Basis verwaltet. Keine Installation ist notwendig.

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Die IBE ist in 35 Sprachen vorhanden.

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Jedes Hotel kann selbst die Währung entscheiden, in der die Zimmer verkauft werden.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Kreditkarte, PayPal, Ideal.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

TravelClicks IBE weist eine Spitzenleistung in allen wichtigen Bereichen auf, inkl. Konversion, Benutzerfreundlichkeit, Ladezeit, Schnelligkeit sowie Anpassung an das Design der Webseite.

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

[www.boas-swiss-hotels.ch](http://www.boas-swiss-hotels.ch)

[www.austria-trend.at](http://www.austria-trend.at)

[www.relexa-hotels.de](http://www.relexa-hotels.de)





# Travelclick

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Die IBE ist fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Das Design der IBE kann dem Design der Webseite in folgenden Bereichen angepasst werden: Farben, Bilder, Schriftart. Das Layout kann nur teilweise angepasst werden aufgrund des responsive Designs.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Man kann sowohl Zimmer als auch Pauschalen über die IBE verkaufen. Es besteht noch die Möglichkeit, Dynamic Packages zu verkaufen (Zimmer mit einzelnen Zusatzleistungen).

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, im Rahmen von Zusatzleistungen können auch Upgrades angeboten werden. Das Hotel bestimmt welche Zimmerkategorie/n als Upgrade zum ausgewähltem Zimmertyp präsentiert werden sollen. Der Preis für das Upgrade wird dann immer als Zuschlag dargestellt und anhand der Verfügbarkeit und laufenden Raten kalkuliert.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, siehe 3.1.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Nein.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, bis zu 3 unterschiedliche Alter.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

#### **Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Beide Varianten sind möglich.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja, sowohl Promo- als auch Firmencodes.



# Travelclick

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Ja, die Vergleichswidgets unterschiedlicher Anbieter können in die IBE integriert werden. Gleichzeitig kann das Hotel weitere USPs im Buchungsvorgang darstellen.

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Die IBE hat auch ein Call Center Modul.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, solche Emails können entweder automatisch nach von dem Hotel bestimmten Kriterien oder manuell gesandt werden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja, bei dem Versuch, die IBE nach der Zimmerauswahl zu verlassen, kann dem Bucher ein Fenster mit einer Room Hold Option oder Email-Eingabe gezeigt werden.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen? Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja.

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Es können unterschiedliche analytische Codes in die IBE integriert werden.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.



# Travelclick

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Zur Zeit bietet TravelClicks IBE Schnittstellen zu 50 PMSs und 12 Metasearch Plattformen (darunter Google, Trivago, TripAdvisor, Hotels-combined, Kayak). TravelClick bietet seinen eigenen Channel Manager.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Die IBE dient primär als eine Plattform, über die man die Buchung schnell abwickeln soll und nicht als SEO Tool. Die IBE ist immer an die Webseite angebunden und daher indirekt schon optimiert.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja (mit Anbindung an 800 OTAs)

GDS Distribution: Ja (plus Consortia, Kommissionszahlungen)

Rate Shopping: Ja

Website Services: Ja

Andere: SEO, SMO, Search Engine Marketing, CRM sowie Guest Management, Video, GDS Marketing

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Umfangreichstes Portfolio an Services, fully Responsive IBE, Video Integration in IBE, ausgedehntes Netz von Schnittstellen, PCI zertifiziert, im Besitz von allen Technologien, kein Outsourcing, Kundenbetreuung.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Einmalige Einrichtungsgebühr sowie eine monatliche Lizenzgebühr, keine Kosten pro Buchung. Die Höhe der monatlichen Gebühr richtet sich nach der Anzahl der Zimmer.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Wir unterstützen unsere Hoteliers durch: Online Erklär-Videos, FAQ, Handbuch, Helpdesk-Ticketsystem und telefonischen Support. Der ‚erweiterte Support‘ ist kostenpflichtig. Der Support kann in Deutsch und Englisch geleistet werden.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Die Backend-Oberfläche ist in dem ‚Look and Feel‘ von Windows® und Excel® angelehnt. Klare Fensteroptik mit ‚Markieren, Rechts-klick‘-Funktionen ausgestattet. Ein USP ist das Scrollen des Kalenders nach unten (natürlich) und nicht von links nach rechts. Das Anlegen von Packages ist komfortabel und äußerst flexibel in der Anwendung.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Unsere CBE ist PCI compliant, aber nicht PCI zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Unsere CBE ist internetbasiert und damit eine Cloud-Lösung.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Aktuell ist unsere CBE in 7 Sprachen erhältlich (deutsch, englisch, französisch, spanisch, italienisch, russisch, holländisch). Wir arbeiten an 5 weiteren Sprachen.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Wir unterstützen die Preisanzeige in Euro, Schweizer Franken, Dollar, Pfund, Rubel

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Die Gäste können im Hotel bezahlen, PayPal, SOFORT Überweisung.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Viato ist ‚Booking.com Preferred Partner‘. Eine Zimmerbuchung kann innerhalb 25 Sekunden abgeschlossen werden, inkl. dem Versand der Reservierungsbestätigung.

# Viato

## 1.9. Referenzen

### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Schwarzwaldhotel Treschers(Wellnesshotel); Sonnenhof Bodensee (Businesshotel); Fürst Bismarck Hamburg (Stadthotel)

## 2. Layout und Design

Derzeit fokussiert sich das Layout auf einen Buchungsprozess auf einer Seite in Schritten, Flat Design, klar, übersichtlich, einfach.

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Die Viato CBE ist ‚responsive‘. Das bedeutet zum Einen, dass das gesamte Leistungsportfolio der CBE in der mobilen Version enthalten ist.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

CBE steht für ‚Customisable Booking Engine‘. Das USP der Viato CBE ist, dass sie jedes optische und technische Layout annehmen kann. Damit sind die Hoteliers zum ersten Mal in der Lage, A-B Test durchführen zu können.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1.Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Die CBE bietet Zimmer an. Darüber hinaus werden Packages im ausgewählten und sonstigem Reise-Zeitraum angezeigt. Packages können nach Thema gruppiert werden.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja. Der Hotelier kann Zimmerkategorien und Dynamic Packaging Leistungen kombinieren und buchbar machen.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja. Die Hotelleistungen lassen sich gruppieren. Attraktive Bilder, Texte, Preise und Einheiten lassen sich einstellen. Die Anzahl der Leistung lässt sich leicht durch [+] / [-] Tasten wählen. Ebenso gibt es die Möglichkeit eines Freitextfeldes, z.B. zur Eintragung einer ‚Tee Off‘ Zeit bei Golf Tickets.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja. Der Gast wählt zunächst die Zimmerkategorie und erhält eine Auswahl an Raten (Hot-Deal, Frühbucher, Short-/Long Stay, Firmenrate etc.)

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Die Möglichkeit zur Pflege von Kinderpreisen ist ebenfalls ein USP der Viato CBE. Der Hotelier kann tagesgenau pro Zimmer eine Kinder-Rate hinterlegen. Altersabstufungen in Prozent oder Zahl sind möglich. Ebenfalls ist es möglich, z.B. für den Frühling eine andere Kinder-Rate einzustellen, als im Sommer oder Winter.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**



# Viato

Ja. Zunächst liefert die CBE alle Zimmerkategorien dem Gast aus, die zum gewünschten Datum vorhanden sind. Sollte keine Zimmer zu einem Zeitraum mehr verfügbar sein, erhält der Gast eine Auflistung über alle Kategorien und einen Kalender, in dem der Preis & Restriktionen angezeigt werden. Aus der Webseite lassen sich Zimmerkategorien und Packages direkt verlinken.

## 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Die CBE kann mit Promotionscodes/Firmencodes umgehen.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Wir bieten exklusiv unseren CBE-Kunden das ‚Viato Preiswidget‘ für die eigene Webseite an. Das Widget interagiert mit der Viato CBE z.B. bei der Wahl einer Zimmerkategorie und zeigt die neuen Preise an. Der Hotelier kann im Freitext-Feld dem Gast u.a. ‚Gratisleistungen / Vorzüge‘ anbieten. Beispiel: [www.fuerstbismarck.de](http://www.fuerstbismarck.de)

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja. Im Backend haben wir die ‚Kompaktansicht‘. Dort kann der Rezeptionist Preise und Verfügbarkeiten einsehen und dem Gast am Telefon oder Rezeption kommunizieren. Mit der ‚Rechtsklick‘ Funktion lässt sich eine Buchung durchführen.

# 4. Kommunikation

## 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja, über das Erweiterungsmodul ‚Guestmanager‘.

## 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Ja. Beim ‚Schließen‘ oder ‚Zurück‘ Button erscheint ein Popup mit einem Bild, Text, E-Mail und Telefonnummer. Innerhalb der Viato CBE fährt auf der rechten Seite ein ‚Telefonsymbol‘ mit, damit der Gast jederzeit die Möglichkeit hat, mit dem Hotel in Verbindung zu treten.

# 5. Tracking und Statistiken

## 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Wir sammeln und werten nicht nur Umsatzzahlen und Preise aus, sondern auch ‚wann wird für welchen Zeitraum gebucht‘ und an welchen Tagen wurde ‚ausgebucht‘ gemeldet.

### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Zimmer-, Packages-, Dynamic Packages-, Reiseversicherung- und ClimatePartner Umsätze lassen sich einzeln auswerten. Wir verfolgen ebenfalls die Anzahl der Klicks auf Werbeflächen innerhalb der Buchungsbestätigung z.B. zu Promotion URL von Liftbetreibern.

### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja, wobei wir hier einen Koeffizienten von Aufrufen und Buchungen ausrechnen. Über Google Analytics lässt sich ein Funnel Tracking erstellen.



# Viato

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Google Analytics, Google TagManager sowie Google Conversion-Codes können hinterlegt werden.

## 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic ProductAds zu schalten?**

Ja

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

In der Roadmap 2017 ist ein ‚Frequent Traveller Login‘ mit Login via Facebook und Google Account eingeplant.

### 6.2. Schnittstellen

**Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Das CBE-Backend ist DER Channelmanager. Die Oberfläche lässt sich von allen namhaften Hotelsoftware Anbieter und Yield-Management-Systeme in 2-Wege Richtung pflegen. Wir unterhalten Schnittstellen zu den gängigen OTA's, GDS, Destinationssystemen, Reiseveranstalter & Reisebüros, Ferienwohnungs- und CPC-Portalen

## 7. SEO-Optimierung

**Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nein. Wir optimieren die Webseite des Hotels.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Channelmanager

GDS Distribution: Qualitäts GDS (USP)

Rate Shopping: Viato Preiswidget | Viato Hoteltracker

Website Services: Viato Suite Line, Viato CMS, Viato Fewo-Suite Line

Gutscheintool, Newslettertool, Reputationsmanagement, Web2PMS,SEO, Consulting/Schulung, Guestmanager

### 8.2. USP

**Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Die Anpassbarkeit der CBE an den Hoteltyp (Ferienhotel, Stadthotel etc.) und an die Bedürfnisse der Gäste. Die Viato CBE kann jedes optische und technische Layout annehmen. Damit sind die Hoteliers zum ersten Mal in der Lage, A-B Test durchführen zu können.

Weitere Vorteile: Auswahl 1-6 Personen im Zimmer mit unterschiedlichen Preise (occupancy based pricing), Multihotel fähig, Doppelzimmer zur Einzelnutzung, Geschenk für den Gast, Stornierung ist Online für den Gast möglich, Einblenden eines Warenkorbs, Beschreibung einer Zimmerrate, nicht nur Zimmerbeschreibung, rechtlich geprüfte Booking Engine, mehrere Zimmer können einfach in einer Reservierung gebucht werden.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

Thomas Fehr  [info@viato.ch](mailto:info@viato.ch)  +41 44 515 20 88

[www.viato.ch](http://www.viato.ch)

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Mit regelmäßigen monatlichen Zahlungen, unabhängig von den Buchungen

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Der Support ist in der Monatsgebühr inklusive und wird geleistet in den Sprachen Deutsch, Italienisch, Englisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Das kommt darauf an, was mit einfach gemeint ist. Einfache Preissysteme sind einfach zu pflegen, komplexe Preissysteme sind komplex zu pflegen. Komplex bedeutet, je mehr Regeln und Bedingungen auf die Buchung/ das Package / den Preis Anwendung finden, umso schwieriger wird die Pflege.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, wir sind PCI-DSS zertifiziert.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Wir bieten unsere Software nach dem Software-as-a-Service-Modell an und alle unsere Leistungen sind Cloud-Lösungen.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

In 8 Sprachen: DE, EN, DR, IT, NL, ES, RU und PL.

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Währungen EURO, Schweizer Franken, US Dollar, Real

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Rechnung, Lastschrift (ELV), Kreditkarte (Amex, Mastercard, Visa, Diners, Discover, JCB), vor Ort, Reisebüro, Vorkasse, Gutschein, paypal, Giropay, EPS, SEPA

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Ja

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

DE Familotel Gruppe (<https://www.familotel.com/>)

AT Alpenresort Schwarz (<http://www.schwarz.at/>)

CH Art Furrer Hotels (<http://www.artfurrer.ch/>)



## 2. Layout und Design

Derzeit fokussiert sich das Layout auf einen Buchungsprozess auf einer Seite in Schritten, Flat Design, klar, übersichtlich, einfach.

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

**Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Fully responsive

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

**Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Schriften, Farben, Texte sind anpassbar

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

**Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja, alles (Zimmer & Packages).

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

**Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, via Pauschalupselling (zum gewählten Aufenthaltszeitraum im Buchungskalender werden auf Kunden-Wunsch unter den Zimmern passende Packages ausgespielt), via Upselling Box (auf Wunsch wird eine Box nach Zimmer & Ratenwahl eingeblendet, die auf Ersparnisvorteile hinweist z.B. bei längerem Aufenthalt etc.)

### 3.3. Dynamic Packaging

**Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, im Buchungsschritt „Zusatzleistungen“.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

**Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja, im Buchungsschritt „Zimmer“.

### 3.5. Kinder-Raten

**Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, Kinder-Raten/-Preise in Abhängigkeit von Kinderalter und Kinderanzahl sind möglich.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

**Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Die Zimmeranzeige ändert sich in Abhängigkeit von den angegebenen reisenden Personen (der Belegung von Erwachsenen & Kindern), dem Reise-Datum, der Verfügbarkeit. In Aktionsseiten (Landing Pages) können einzelne Zimmer verlinkt werden.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Sowohl als auch.

## 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt?**

Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?

OTA –Ratenvergleiche werden aus strategischen Gründen nicht gezeigt. D.h. wir wollen gar nicht auf die weiteren OTA Kanäle verweisen in der Buchungsstrecke. Best Price Garantien, als Button oder Text, können eingeblendet werden.

## 3.9. Rezeptionsmaske

### **Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nur für den Telefon-oder Front-Desk-Gutscheinverkauf (nicht Zimmer oder Packageverkauf), da der Gutscheinverkauf häufig nicht in der Front Office Software verarbeitet wird, bzw. sich Gutscheine dort nicht erstellen lassen. Der Telefonverkauf von Zimmern oder Packages wird üblicherweise über das PMS verarbeitet und dann per Schnittstelle an das Buchungsstrecken-Backend gesendet. Eine spezielle Eingabemaske dafür haben wir nicht. Jedoch gibt es eine Rechteverwaltung, wer was können und verändern darf.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Sowohl Pre-Stay Mails als auch Post-Stay Mails lassen sich automatisiert versenden.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Bislang nicht.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

#### **Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher all-falls abspringen?**

Nein.

#### **Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja, die Anzahl der Anfragen & Buchungen zu einzelnen Packages, Zimmern, Programmen können separat ausgewertet werden.

#### **Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Buchungen und Anfragen werden genau nachgehalten, es gibt aber (noch) kein Dashboard mit einer übersichtlichen Darstellung/ Auswertung, dieses wird 2017 nachgerüstet.

#### **Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

#### **Ist es z.B: möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic ProductAds zu schalten?**

Ja

# Vioma

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein

### 6.2. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Diverse PMS, Channel Manager & Meta Search Kanäle lassen sich per Schnittstelle anbinden.

## 7. SEO-Optimierung

#### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Bislang nicht, nur individuelle Alt-Attribute der Bilder und Metadaten in der IBE möglich (Zimmer & Pauschalenbilder, Videos etc.).

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

Website Services: Ja

Andere: Online Marketing, Newsletter Marketing, Reputations Management, Websites

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Voll responsive, preisgekrönt, benutzerfreundlich, provisionsfrei.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Webbox

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

**Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung? Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?**

Einmalige Setup-Gebühr und monatliche Nutzungs-Fee (unabhängig von Buchungen, kein Beteiligungs-/Provisionsmodell).

### 1.2. Support

**Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig? In welchen Sprachen ist Support erhältlich?**

Support ist in der mtl. Nutzungsfee inkludiert – Support ist in deutscher und englischer Sprache verfügbar.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

**Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach? Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Ja – Stammdatenpflege und Package-Eingabe ist denkbar einfach.

### 1.4. PCI Compliance

**Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Die Datenübermittlung erfolgt verschlüsselt zum Client des Kunden.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

**Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Unsere Lösung ist beides – es wird lediglich ein Client als Zugang beim Kunden installiert, alle Daten dazu sind jedoch extern gespeichert (SaaS).

### 1.6. Währungen/Sprachen

**In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Im Backend in DE und EN, im Frontend zusätzlich noch in Französisch, Russisch, Italienisch und Holländisch (beliebig erweiterbar).

**Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Währungen erlaubt die IBE in EURO und CHF.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

**Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Kreditkarte, Bar, Überweisung, sowie jeder externe Payment Provider.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

**Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**

Die Usability ist sehr einfach – trotzdem haben wir versucht, uns ganz bewusst im Look & Feel abzugrenzen bzw. einen anderen Ansatz zu wählen. Wir wollen keine Kopie von Booking.com sein.

### 1.9. Referenzen

**In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Eurotel Victoriy Diablerets & Layeux, CH

Avita Thermenresort & Spa, AUT

Activ Sunny Hotel Sonne, AUT

valbella Inn, Lenzerheide

Alpenlodge, Zermatt



# Webbox

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ja, die IBE ist für mobile Endgeräte ausgerichtet und responsive designed.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Zu 100% - Farbanpassungen, Bilder, Texte – alles kann passend zum Haus geändert werden.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Sie können auch Packages verkaufen in der IBE.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Ja, man kann Zusatzleistungen sowie verschiedene Zimmerkategorien anbieten.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, dynamic packaging ist möglich – sogar eine Package-Leistung basierend auf dynamischen Tagespreisen ist möglich.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Nein, ein Gast bucht immer eine Rate komplett durch – es wird kein Rate Mixing vorgenommen vom System.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja, das ist hinterlegbar und möglich zu buchen.

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

#### **Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden? Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?**

Ja, die IBE kann z.B. auf einer spezifischen Unterseite der Webpage nur ein spezielles Paket oder Zimmer zeigen.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

#### **Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja, beides wird akzeptiert.

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

Nein – zur Zeit noch nicht, ist jedoch in Umsetzung. Ein Goodie oder ein Preisvorteil kann aber zur Zeit textlich hinterlegt werden.



# Webbox

## 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Nein, aktuell nicht.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Nein, dies ist nicht vorgesehen.

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nein, aktuell nicht.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Ja, die Suchanfrage mit dem jeweiligen Ausstieg des Gastes wird erfasst.

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja, man kann den Buchungserfolg, das Umsatzvolumen pro Rate auswerten.

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Ja.

**Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Dies kann zusätzlich ebenfalls hinterlegt werden.

### 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

**Ist es z.B. möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja, dies ist möglich.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

**Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.

# Webbox

## 6.2. Schnittstellen

### Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?

Schnittstelle zu Trivago (über MyHotelShop) ist bereits live, Schnittstelle zu Tripadvisor (Instant Booking) ist gerade in der Umsetzungs-Abschlussphase.

## 7. SEO-Optimierung

### Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?

Nein, aktuell nicht.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja (Salesbox)

GDS Distribution: Ja (über Salesbox mit Reconline)

Revenue Management: Ja (Salesbox)

Front Office/PMS: Ja (Resbox)

Rate Shopping: Ja (Salesbox)

Andere: Yield Management, Coaching, Vertriebs-Beratung, Konzept-Ausarbeitung für Dynamic Pricing, Raten- und Pricing Strategie allgemein

### 8.2. USP

#### Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?

Die Usability im Backend, die Ausrichtung auf kleinere Ferienhotelbetriebe

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Windsurfer CRS Cross-Tinental

## 1. Die Basics

### 1.1. Bezahlmodell

#### **Bezahlung als Gebühr/Kommission/Provision pro Buchung?**

Oder mit einer einmaligen bzw. regelmässigen Zahlung, unabhängig von den Buchungen?

Wir bieten unseren Kunden gerne eine Flat Fee pro Monat nach Anzahl der Zimmer an oder aber eine Gebühr pro Buchung (fester Preis oder %). Je nach dem welches Businessmodel am besten zum Kunden passt.

### 1.2. Support

#### **Wie sieht es aus mit Support bei Fragen? Ist dieser inklusive oder kostenpflichtig?**

In welchen Sprachen ist Support erhältlich?

Der Support ist kostenfrei und kann in diesem Sprachen angeboten werden:

Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Catalan, Italienisch.

### 1.3. Einfache Verwaltung, Datenerfassung

#### **Ist die Verwaltung und Datenerfassung im Backend einfach?**

#### **Ist auch das Handling von Packages einfach im Backend?**

Das CRS ist sehr einfach in der Handhabung. Training ca. 1,5 Stunden.

Pakete, Raten, Rabattcodes, Zugangscodes, Promo Raten können schnell angelegt werden oder vom PMS direkt in das CRS übertragen werden.

### 1.4. PCI Compliance

#### **Ist die IBE PCI-compliant, d.h. erfüllt sie alle Punkte des Konformitätsprogramms zur Datensicherheit der „Security Standards“ von American Express, Discover Financial Services, JCB International, MasterCard Worldwide?**

Ja, wir haben immer das höchstmögliche Level der PCI Compliance, welches jährlich erneuert wird.

### 1.5. Installation versus Cloud-Lösung bzw. SaaS (Software as a Service)

#### **Muss die IBE im Hotel installiert werden oder wird sie «in der Cloud» verwaltet?**

Cloud-basierend, keine spezielle Soft- oder Hardware nötig.

### 1.6. Währungen/Sprachen

#### **In welchen Sprachen ist Ihre IBE verfügbar?**

Sprachen: Arabisch, Chinesisch (vereinfacht), Chinesisch (traditionell), Deutsch, Englisch, Französisch, Griechisch, Hindi, Ungarisch, Italienisch, Japanisch, Schwedisch, Tschechisch, Slowakisch., Portugiesisch, Russisch. Weiter Sprachen können auf Wunsch hinzugefügt werden. Der Preis ist unabhängig von der Anzahl der Sprachen!

#### **Welche Währungen akzeptiert Ihre IBE?**

Wir akzeptieren alle Währungen, jedoch muss es eine Default-Währung geben. Der Gast hat die Möglichkeit, den Preis auf der IBE in seiner Währung anzuzeigen, jedoch geht die Buchung immer in der Default-Währung in die Systeme zurück und wird auch in dieser bestätigt.

### 1.7. Zahlungsmöglichkeiten für Gäste

#### **Welche Zahlungsmöglichkeiten haben Bucher?**

Alle Kreditkarten, über Payment Gateways auch andere Zahlungswege die aber je nach gewähltem Anbieter unterschiedlich sind.

### 1.8. Schnelligkeit und Usability

#### **Booking.com gibt den Standard vor - ist die IBE vergleichbar schnell und einfach zu nutzen?**





# Windsurfer CRS

## Cross-Tinental

Ja! WindsurferCRS nutzt das Einkaufswagenprinzip, überzeugende Nachrichten wie z.B. „Diese Rate wurde in den letzten X Tagen X mal gebucht“ oder „es sind nur noch x Anzahl von Zimmern“ verfügbar. Preise können ebenfalls sortiert werden, nach Beliebtheit, niedrigster Preis, höchster Preis. Auch Vergleiche und das Mischen von Raten innerhalb einer Buchung sind möglich.

### 1.9. Referenzen

#### **In welchem Hotel in der Schweiz, Deutschland oder Österreich ist Ihre IBE im Einsatz? (drei genügen)**

Victor's Residenz Hotels (13 Hotels). Plus 3000 Referenzen in anderen Ländern wie z.B. Millennium Hotels & Resorts (Custom IBE), Danubius Hotels & Resorts.

## 2. Layout und Design

### 2.1 Mobil-Tauglichkeit bzw. Responsive Design

#### **Ist die IBE für die mobile Nutzung optimiert oder „fully responsive“?**

Ja – fully responsive.

### 2.2. Attraktives Layout, anpassbar an Hotel-CD

#### **Wie weit kann das Layout bzw. Design der IBE an das Erscheinungsbild des Hotels angepasst werden?**

Die Buchungsmaschine ist flexible gestaltbar. Look & Feel passen wir entsprechend der Brand ID an.

## 3. Raten, Packaging und Zusatzverkäufe

### 3.1. Möglichkeit, Pauschalen/Packages zu verkaufen

#### **Kann man mit der IBE nur Zimmer oder auch Pauschalen bzw. Packages verkaufen?**

Ja, Packages und Extras können einfach angelegt und verkauft werden inklusive Vorausbuchungsfristen oder automatischen Start- und Endzeiten. Auch die maximum Anzahl zum Verkauf kann hinterlegt werden, wo nötig.

### 3.2. Möglichkeit für Upselling

#### **Bietet die IBE die Möglichkeit, Zusatzangebote bzw. auch höherpreisige Zimmerkategorien anzubieten?**

Wir bieten Extras an, können jedoch auch mit Nor1 und ähnlichen Anbietern integrieren.

### 3.3. Dynamic Packaging

#### **Können die Leistungen vom Bucher individuell zusammengestellt werden?**

Ja, anhand der Extras. Wir können einstellen, welche Extras wann angezeigt werden sollen, damit der Gast eine übersichtliche Auswahl bekommt.

### 3.4. Möglichkeit zum Rate-Mixing

#### **Kann der Bucher in einer Buchung verschiedene Ratentypen wie BAR, Non Ref, Half Board etc. buchen?**

Ja, bis zu drei Raten können gemischt werden. Die stärkste Restriktion, z.B. „nicht erstattbar“, wird dann für die Buchung gültig.

### 3.5. Kinder-Raten

#### **Ermöglicht Ihre IBE die Buchung auch für mehrere Kinder unterschiedlichen Alters?**

Ja



# Windsurfer CRS

## Cross-Tinental

### 3.6. Verlinkung pro Zimmer möglich

**Kann die IBE nicht nur auf Zimmerkategorien, sondern auch spezifisch auf einzelne Zimmer verlinkt werden, sodass nur bei Nicht-Verfügbarkeit des jeweiligen Zimmers Alternativen gezeigt werden?**

Oder werden dem Gast bei jeder Anfrage alle verfügbaren Zimmer zur Wahl gezeigt?

Es werden alle verfügbaren Zimmer angezeigt.

### 3.7. Promotionscodes/Firmencodes

**Akzeptiert Ihre IBE auch Promotions- bzw. Firmencodes?**

Ja

### 3.8. Live Ratenvergleich mit OTA

**Bietet die IBE die Möglichkeit, OTA-Raten anzuzeigen, um zu beweisen, dass sich die Direktbuchung auf der Webseite lohnt? Gibt es sonst Möglichkeiten innerhalb der IBE einen Direktbuchervorteil zu zeigen, zu kommunizieren?**

In der Planung für 2017. Drittanbieter können aber schon auf Anfrage integriert werden.

### 3.9. Rezeptionsmaske

**Bietet Ihre IBE auch eine Rezeptionsmaske für den Telefonverkauf?**

Ja, wir haben ein vollständiges CRO Tool für zentrale Reservierungsabteilungen. Kann aber auch von individuellen Hotels genutzt werden.

Zudem haben wir Funktionen wie „Call to Continue™“ oder „Save for Later“, die erlauben, Konvertierungsraten zu verbessern.

## 4. Kommunikation

### 4.1. Pre- und Post-Stay Kommunikation

**Bietet die IBE die Möglichkeit, nicht nur die Buchung zu bestätigen, sondern dem Gast auch vor oder nach dem Aufenthalt Emails mit Informationen, Angeboten, Bewertungsaufforderung, etc. zu senden?**

Ja

### 4.2. Exit Overlays bzw. Re-Marketing-Möglichkeiten

**Bietet die IBE die Möglichkeit, „Abbrecher“ vor dem Schliessen des Buchungs-Fensters anzusprechen oder ihnen eine Email zu senden?**

Nicht direkt über die IBE, aber Cross-Tinental bietet Möglichkeiten, dies zu organisieren, da wir diverse Programme anbieten.

## 5. Tracking und Statistiken

### 5.1. Direkte Tracking-Möglichkeit in der IBE:

**Sammelt die IBE Statistik-Daten, sodass sich erkennen lässt, wo im Buchungsprozess potentielle Bucher allenfalls abspringen?**

Über Google Analytics oder andere Tools möglich.

**Lässt sich der Verkaufserfolg einzelner Angebote oder Zimmer separat auswerten?**

Ja

**Sammelt die IBE Statistiken zu Conversions?**

Nein, dies sieht man über in Google Analytics.



# Windsurfer CRS Cross-Tinental

## **Wenn die IBE selbst keine oder nicht diese Statistiken erhebt: kann ein Google Analytics Code in die IBE integriert und ausgelesen werden?**

Ja, und wir bieten ein Big Data Tool an, das eine Auswertung über rates codes, lead times, LOS und viel mehr visuell darstellt. Dies ist inklusive der PMS Buchungen, insofern eine Schnittstelle vorhanden ist.

## 5.2. Möglichkeit, Tracking Codes von Facebook etc. einzubauen

### **Ist es z.B: möglich, in der IBE Pixel von Facebook zu hinterlegen, z.B. um Dynamic Product Ads zu schalten?**

Ja.

## 6. Schnittstellen

### 6.1. Möglichkeit für Facebook-Login

#### **Kann man sich mit Facebook einloggen?**

Nein.

### 6.12. Schnittstellen

#### **Welche Schnittstellen bietet die IBE zu PMS, Channel Manager, Metasuch-Plattformen etc.?**

Über 300 Schnittstellen. Gängige PMS Anbieter, Buchungskanäle, Revenue Management Systeme, Meta-Search, Channel Manager und mehr.

## 7. SEO-Optimierung

### **Wie sieht die Suchmaschinenoptimierung der IBE aus, können die Zimmer-Einträge oder Pauschalen mit eigenen Meta-Daten versehen werden?**

Nein, wir empfehlen SEO für die Webseite.

## 8. Portfolio und Ansprechpartner

### 8.1. Welche anderen Produkte bieten Sie parallel zur IBE?

Channel Manager: Ja

GDS Distribution: Ja

Revenue Management, Rate Shopping: Ja, über Duetto RMS

Website Services: Ja

Andere: Social Tables 3D Raumplanungstool, Hospitality Pulse (Front Office Tool), Duetto RMS.

### 8.2. USP

#### **Was ist das stärkste Nutzenargument für Ihre IBE?**

Die Kombination von einem soliden, aber einfach zu pflegenden CRS, IBE flexible und anpassbar. Auch Individualisierungen sind gegen Gebühr möglich. Leichter Buchungsweg für Gäste mit Option, telefonisch weiter zu verfahren. SHR Team hat früher IHotelier entwickelt bevor es an TravelClick verkauft wurde. Die hauseigenen Entwickler haben viel Erfahrung und können auf individuelle Wünsche eingehen.

Ansprechpartner für den Schweizer Markt:

# Weitere Meinungen von Experten zum Thema IBE

## Heiko Siebert, Distributionsspezialist

„Klasse, dass Gabriele Bryant diese Umfrage wieder erstellt hat! Der Markt und die Zahl der verschiedenen Anbieter ist gross, so dass diese Umfrage Hoteliers recht viel Zeit und Mühe ersparen kann.

Die eigene Webseite nimmt für fast alle Beherbergungsbetriebe eine Schlüsselstellung ein. Sie muss dabei zwei wichtige Funktionen erfüllen: Erstens muss sie gefunden werden, zweitens muss sie konvertieren, also Besucher bei der Buchung unterstützen. Für die Konversion ist der Einsatz einer leistungsfähigen IBE unerlässlich. Für die Suche nach dem passenden Anbieter hat Gabriele Bryant viele wichtige Punkte zusammengestellt. Falls Sie also vor der Frage stehen, welche IBE auf Ihrer Website einzusetzen ist - wie können Sie diese Ergebnisse gut nutzen?

Gehen Sie davon aus, dass ein Anbieter mit den entsprechenden Referenzen grundsätzlich eine technisch gute IBE bieten kann, die den Grundanforderungen entspricht. Haben Sie darüber hinaus besondere Anforderungen - zum Beispiel in punkto Schnittstellen zu anderen Systemen? Welche Funktionen benötigen Sie unbedingt und welche nicht? Konzentrieren Sie sich auf potentiell problematische und/oder für Sie speziell wichtige Eigenschaften.

Wie viel Arbeit in der Bedienung/Bewirtschaftung der IBE können Sie im Tagesgeschäft stemmen? Es wäre doch schade wenn Sie sich einen Sportwagen in die Garage stellen und diesen immer nur im ersten Gang fahren... Die technisch beste IBE wird wenig leisten können, wenn Produktbeschreibungen nicht ansprechend sind, die Produktpalette zu gross und umständlich wirkt oder andere „Konversionskiller“ auf der Website zu finden sind. Gut, wenn der Anbieter hier beratend zur Seite stehen und Empfehlungen geben kann. Sonst kann auch das Hinzuziehen eines externen Spezialisten sicherstellen, dass sich Aufwand, Kosten und Mühe einer Umstellung auf eine neue IBE lohnen.

Und zum Ende noch einmal der Wink, dass eine Website auch gefunden werden muss! Viel Erfolg beim Gebrauch der IBE Umfrage, und bei Ihren Unternehmungen in der online Welt!“

# Martin Werlen, CEO Bocco Group

„Bei der Auswahl zur richtigen IBE spielt die Positionierung eine wichtige Rolle. Es ist ein Unterschied, ob man beispielsweise ein Stadt- oder Ferienhotel, Business- oder Familienhotel ist. Zudem ist es wichtig, dass man vom PMS oder Channel Manager eine Schnittstelle zur ausgewählten IBE aufbauen kann.“

Für mich sind folgende Punkte wichtig: Schneller & einfacher Buchungsablauf (Social Media Anmeldung), dem Kunden Vertrauen schenken (Aufzeigen der Direktbuchervorteile oder integriertes Ratenvergleichstool mit OTAs), Statistiktools bzw. Einbau Google Analytics (z.B. in welchem Schritt bricht der Kunde ab, welche Tage werden in Zukunft am meisten gesucht, wie viele Suchanfragen erhalten keine Angebote etc.), Anbindung Meta Search (OTA Kontingentierung ist dadurch möglich), Design (fully responsive), voll integriertes Bezahlssystem.

Die Zukunft wird sicher customized IBE sein, wo der Hotelier seine IBE selber nach Wunsch zusammenbauen kann.“

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Überblick ein nützliches Instrument für die Suche nach der «perfekten» IBE für Ihr Hotel zu bieten. Mehr Informationen zum Thema Online Marketing und Social Media in der Hotellerie finden Sie im BlumBryant [Newsroom](#) und beim [HospitalityCamp](#).