



JE CIJFERS EN JE ZICHTBAARHEID VERHOGEN MET OTA'S

OTA's (Online Tourism Agencies) zijn een onfeilbaar middel om je zichtbaarheid te verhogen, vooral op internationaal niveau. De verschillende actoren kennen is cruciaal om een commerciële strategie uit te bouwen waarin je rekening houdt met de voordelen die dit soort hulpmiddelen bieden, evenals met de kosten die eraan verbonden zijn.

Enkele cijfers

Bron: Wikipedia



Meer dan **1,5 miljard** mensen boeken elk jaar een reis.



70% daarvan wordt online geboekt

Definities

OTA's of Online Travel Agencies: dit zijn online reisbureaus die het mogelijk maken om via hun website verschillende diensten te boeken. Wat de dienstverleners betreft, stellen OTA's een beheersysteem ter beschikking waarmee ze een planning kunnen bijhouden van de beschikbaarheden en boekingen van hun etablissement; daarnaast bieden de OTA's ook een brede waaier aan hulpmiddelen die hen kunnen helpen bij hun klantenrelaties.

PMS of Personal Management System: dit is een softwarepakket waarmee je je etablissement of toeristische activiteit kan beheren. Met een PMS kan je transacties opvolgen, plannings openen/sluiten, je boekhouding beheren en diensten opvolgen; zo kan je bijvoorbeeld zelfs de schoonmaakbeurten voor de kamers beheren.

Channel manager: dit is een tool voor het beheer van de verschillende distributiekanaal (OTA's) waarop je je aanbod verkoopt. Dankzij deze tool, die vaak in een PMS geïntegreerd is, kan je je product of dienst zichtbaar maken bij verschillende wederverkopers.

Voordelen van OTA's

- Onmiddellijke internationale zichtbaarheid
- Zeer sterke marketing
- Eenvoudige en beveiligde betalingen indien je niet over een online betaalmethode beschikt

Nadelen van OTA's

- De OTA's houden zelf alle gegevens van de klant bij
- Hoge prijsdruk
- De algoritmen evolueren constant en verplichten je om te voldoen aan bepaalde criteria waar ze zelf baat bij hebben (prijzen, speciale aanbiedingen, klantenbeoordelingen ...).



OTA's gebruiken is interessant omdat ze de zichtbaarheid van je toeristisch product aanzienlijk verhogen. Je vakantieverblijf zal immers over de hele wereld zichtbaar zijn voor een doelgroep die precies op zoek is naar wat jij te bieden hebt.

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

Wat kan je ervan verwachten?

Je resultaten variëren naargelang je locatie (platteland, stad, bergen), maar je tarieven, je voorwaarden betreffende de huurperiode en de mate waarin je rendabel bent voor het OTA dat je zichtbaar maakt, zullen echter de grootste invloed hebben.

Je kan dus beter het spel meespelen en uitgebreide huurperiodes aanbieden, rekening houdend met de voorstellen van het OTA.

Welk OTA voor welk bedrijf?

Dit is geen simpele vraag! Eerst moet je het soort OTA bepalen, de reputatie ervan kennen, en de kosten en aansluitingsvoorwaarden bekijken. Zo kun je je keuze maken afhankelijk van je activiteitscategorie, maar ook van de kosten en de commissies die aangerekend worden.

Tegenwoordig bieden OTA's een brede waaier van diensten aan en spitsen ze zich toe op de commercialisatie van vakantieverblijven, activiteiten en extra diensten (windsurflessen, fietsverhuur ...) en tickets (voor concerten, voorstellingen ...).

Haal voordeel uit deze sterke marketing

Let erop dat je bij OTA's altijd dezelfde naam gebruikt als op je eigen website opdat:

- Potentiële klanten je gemakkelijk kunnen vinden via je eigen website
- Je de reputatie van het OTA in je eigen voordeel kan gebruiken om je activiteit zichtbaarder te maken

Kies je ervoor om met een bepaald OTA te werken, maar vind je je etablissement ook terug op een ander OTA?

Dat is normaal ...

Door vele overnames en fusies is er een heus netwerk van onderling afhankelijke websites ontstaan:

- Het Priceline-netwerk: Booking, gites.com, Kayak, Agoda, Opentable ...
- Het Expedia-netwerk (expediagroup.com): HomeAway, Abritel, Travelmob.com, BedandBreakfast.com, Homelidays, Toprural, Travelocity, Orbitz, Hotels.com, Egencia, Trivago, VRBO, hotwire, ebookers, wotif, cheapTickets, CarRentals.com, Traveldoo, Silerrail, Classic Vacations, fewo-direkt.de ...
- Het Adevinta-netwerk: LeBonCoin, Locasun ...
- Het Tripadvisor-netwerk: Viator, La Fourchette ...

Maar er zijn ook (bina) onafhankelijke OTA's: HouseTrip, Couchsurfing, Tripping.com, MisterBnb ...

De 5 OTA's die je moet kennen!

| | | |
|--|---|--|
| Je eigen website! | 0% commissie ----- Websitekosten Internet/hosting | Je eigen website met een elegant en responsive webdesign en een efficiënte PMS waarop je klanten de beste aanbiedingen kunnen vinden. Op je eigen website heb je de beste rentabiliteit en kun je je klantenrelaties volledig zelf beheren. |
|  HomeAway® | commissies vanaf 15% in mei 2020 ----- € 249 per jaar, inclusief btw | Abritel maakt deel uit van Expedia. Dit zorgt voor een sterke marketing en een goede internationale zichtbaarheid. Abritel heeft een van de meest efficiënte beheerinterfaces. Ideaal voor het verhuur van vakantiewoningen voor gezinnen. |
| Booking.com | commissies vanaf 12% ----- Geen jaarlijkse kosten | Sinds booking zijn aanbod heeft uitgebreid met vakantiewoningen, bed & breakfasts en appartementen, biedt dit OTA de grootste keuze aan accommodaties. Aanzienlijke prijsdruk voor de aanbieder. |
|  Expedia® | commissies vanaf 12% ----- Geen jaarlijkse kosten | Het grootste OTA ter wereld, zeer interessant indien je etablissement zich dicht bij grote transportinfrastructuren bevindt. En effet, Expedia biedt namelijk veel package deals en alle mogelijke toeristische producten aan. |
|  airbnb | Gedeelde kosten: Ongeveer 3% voor de gastheer en 14% voor de klanten of Kosten voor de gastheer: vanaf 14% voor gastheren met zeer strikte annuleringsvoorwaarden) | In de geest van Airbnb stellen alle reizigers zich kort voor wanneer ze een verblijf boeken. Dit platform staat bekend om zijn C2C-aanpak. Via Airbnb kun je je prijzen en je beschikbaarheid eenvoudig beheren, maar er is wel wat druk van de klanten die in het begin verwarrend kan zijn. Appartementen, vakantiewoningen, jeugdherbergen. |