



Je producten verkopen

 Niveau: gemiddeld

EXPEDIA

Expedia bezit meer dan 50 merken, waaronder Hotels.com, Trivago en HomeAway/Abritel, dat in 2015 werd overgenomen om te kunnen concurreren met Airbnb. Expedia omvat ook het merk VRBO dat zeer populair is in de Verenigde Staten. Volgens de directeur van Expedia zal dit binnenkort het enige merk zijn dat nog actief is op de markt van de seizoensverhuur.

In 2019 ging Gîtes de France een partnerschap aan met Expedia om de 42.000 vakantieverblijven op de websites van Expedia aan te bieden en zo buitenlandse klanten aan te trekken.

Je accommodatie wordt aangeboden op meer dan 200 reiswebsites in ruim 70 landen en 40 talen, die elke maand worden bezocht door 75 miljoen potentiële klanten die op zoek zijn naar een vlucht.

Welk soort klanten bereik je via Expedia?

Reizigers die op zoek zijn naar pakketreizen: transport + vlucht + accommodatie.

Expedia biedt zeker toegevoegde waarde als je verblijf dicht bij een belangrijk station of een luchthaven bevindt.



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

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

Welke voordelen biedt Expedia?

- Als je eenmaal bent ingeschreven bij de Expedia Group, zal je advertentie ook verschijnen bij zoekopdrachten op de websites Expedia.com, Hotels.com, Orbitz, Travelocity, Wotif, ebookers.com, CheapTickets en eventueel Lastminute.com.

Een uitstekende klanteninterface en een krachtig algoritme.

- Het grootste OTA (Online Travel Agency) ter wereld, heel interessant indien jouw accommodatie dicht bij belangrijke transportinfrastructuren gelegen is. Expedia biedt immers een brede waaier van pakketreizen aan.

Wat zijn de nadelen van Expedia?

- Het systeem zet je ertoe aan lagere prijzen te hanteren voor een grotere zichtbaarheid, maar dat gaat ten koste van je rentabiliteit.



Opgelet: wil je een vakantiewoning of een bed and breakfast adverteren? Dan word je automatisch doorverwezen naar Abritel! Als je meer dan 10 accommodaties aanbiedt, word je "vastgoedbeheerder".

➔ cf. fiche "Abritel"

Commissies bij Expedia

Voor hotels rekent Expedia een commissie van 22% aan. Net zoals Booking.com rekent Expedia ook een commissie aan op de belastingen. Dat komt dus neer op een totale commissie van 24,2% in Frankrijk, waar de btw 20% bedraagt, en van 24,62% in België, waar de btw 21% bedraagt.

Voor een vakantiehuisje of een B&B wordt dezelfde commissie aangerekend als op Aritel - HomeAway. De klant krijgt ook servicekosten gefactureerd.

Doe je er goed aan een API (Application Programming Interface) van een OTA op je website te installeren?

De meeste OTA's bieden je tools die je in je website kunt integreren: een kalender, reservatiemodules enz. Dat is niet noodzakelijk een goede zaak. Je beschikt best over een eigen reservatiemodule, want als je de module van een OTA gebruikt, zal deze OTA telkens op de eerste plaats komen en ben je minder onafhankelijk.

Expedia Connectivity

Via de beheerinterface kun je je tarieven en je beschikbaarheid beheren, je reservaties up-to-date houden en je facturen en betalingen online verwerken.

Dankzij "Expedia Connectivity" kun je je promotiebeheer en de opvolging van je concurrenten in jouw marktsegment automatiseren.

Je kunt ervoor kiezen om reizigers online te laten betalen bij de boeking van hun verblijf, of bij aankomst ter plaatse te laten betalen.

Let wel: je kunt een waarborg aanrekenen op het moment van de betaling, waardoor je totaalprijs soms duurder is dan die van je concurrent.

Zorg ervoor dat je advertentie de volgende informatie bevat:

- Betaling en facturatie,
- Informatie over de accommodatie en het tariefmodel dat de voorkeur geniet,
- Beschikbare betaalmethodes en specifieke kenmerken van je aanbod, bijvoorbeeld "huisdieren toegelaten",
- Annuleringsbeleid en annuleringskosten,
- Voorschotten,
- Andere kosten en toepasselijke belastingen,
- Soorten kamers en tarieven.

Je foto's moeten in hoge resolutie zijn (minimaal 1000 pixels).

Voorzie verschillende foto's van elke kamer. Toon systematisch een foto van de badkamer en een representatieve foto van de diensten die je aanbiedt.

