

Easybooking Kunden schlafen jetzt noch besser!

Utl.: Neue Buchungsmaske für den Julia Verkaufsprozess vorgestellt. =

Innsbruck (TP/OTS/OTS) - Vor kurzem veröffentlichte die in Innsbruck ansässige easybooking GmbH erstmals Zahlen, die den Erfolg des hauseigenen Julia Verkaufsprozesses, speziell in Verbindung mit Anfrageformularen, deutlich belegen: so konnten Betriebe, die auf easybooking setzen, dank Julia aus jeder zweiten Anfrage eine Buchung generieren. Den Fokus auf Gästeanfragen zu setzen, lohnt sich also, denn: die Wahrscheinlichkeit für Betriebe, mehr Buchungen aus Anfragen zu generieren und so den Umsatz zu steigern ist viel größer als die Wahrscheinlichkeit, den Umsatz durch Online-Buchungen zu steigern, da bis zu vier mal so viele Gäste über eine (direkte) Anfrage in den Betrieb kommen als über Online-Buchungswege. Dies trifft vor allem auf die Urlaubshotellerie zu und auch bei Pensionen, Ferienwohnungen und Privatvermietern verlangt der Gast bevorzugt zuerst ein Angebot.

Vor wenigen Tagen hat das Team rund um die beiden Gründer Hendrik Maat (CEO) und Gerhard Vorster (CTO) mit einer neuen Buchungsmaske für Hotel-Websites und Plattformen nun eine weitere Neuerung auf den Weg gebracht. Setzt das Unternehmen jetzt also doch auch auf das klassische Online-Booking? "Selbstverständlich nehmen wir die Generierung von Online-Buchungen genauso ernst wie die richtige Beantwortung von Gästeanfragen" erklärt Maat. "Die Aufgabe von easybooking sehe ich darin, Buchungen zu generieren, egal über welchen Kanal. Auch wenn wir davon überzeugt sind, dass das größte Potential immer noch im richtigen und schnellen Beantworten von Gästeanfragen liegt, heißt dies noch lange nicht, dass wir das Online-Buchen vernachlässigen. Letztlich dürfen wir ja auch unseren Namen "easybooking" (=einfach buchen) nicht verleugnen!" so Maat weiter.

Dass easybooking Online-Buchungen nicht vernachlässigt, beweist das Team mit der nun veröffentlichten Buchungsmaske für Websites von Unterkünften. Dabei sorgt ein modernes und übersichtliches Design für bestmögliche Usability und verkaufsorientierte Calls to Action machen zusammen mit dem Kernstück der Engine, einem Warenkorb wie er in jedem Online-Shop zur Verwendung kommt, die Online-Buchung eines Zimmers so einfach wie das Einkaufen bei Amazon. "Innovationskraft

und smarte Ideen haben uns schon immer ausgezeichnet! Easybooking war ja auch das erste Unternehmen, das eine gesamte Zimmerbuchung bei Facebook abwickeln konnte. Seitdem sind mittlerweile fast vier Jahre vergangen und wir haben immer wieder gezeigt, dass unsere Ideen und Konzepte den Weg der gesamten Branche vorzeichnen. Ich bin sehr stolz auf die tolle Arbeit, die mein Team hier leistet!", erklärt Maat.

Zwtl.: Über easybooking:

Easybooking wurde 2006 von Hendrik Maat als CEO gemeinsam mit Gerhard Vorster als CTO gegründet und hat sich auf Gesamt-Lösungen in der Gästekommunikation im Tourismus spezialisiert. Das Kundenspektrum reicht von KMU über Großhotels bis hin zu Hotelverbänden und ganzen TVB-Regionen. Alle Funktionen wie z.B. der Zimmerplan, der komplette Prozess der Reservierungsabwicklung (beginnend mit der Anfrage, über die Buchung bis hin zur Bewertung) sowie Rechnungs- und Pauschalenverwaltung, als auch ein umfangreicher Channel Manager werden von easybooking angeboten und durch ein versiertes In-House-Entwicklerteam laufend weiterentwickelt.

~

Rückfragehinweis:

zadego GmbH
Ing. Daniel Pfausler
Head of Marketing and Communications
Tel.: +43 512 938025
mailto:marketing@easybooking.at
www.easybooking.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/8310/aom>

*** TP-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.TOURISMUSPRESSE.AT ***

TPT0005 2013-06-27/12:02

271202 Jun 13

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20130627_TPT0005