

Warum es in 5 Jahren keinen Channelmanager mehr gibt

Innsbruck (TP/OTS) - Der automatische Abgleich der Verfügbarkeiten dank eines Channelmanager ist ein willkommen geheißenes Tool in der Vermietung um den Arbeitsalltag zu erleichtern.

Den klassischen Channelmanager als Einzelprodukt, der Existenzgrundlage vieler Unternehmen ist, wird es in wenigen Jahren jedoch nicht mehr geben.

Gründe dafür sind:

Immer mehr Destinationslösungen inkludieren den Channelmanager in deren System

Destinationsmanagement Systeme wie feratel, intobis, tomas travel oder wildeast haben schon längst einen eigenen Channelmanager in deren System integriert. Die Vorteile dafür liegen auf der Hand: Der Vermieter arbeitet auf einer für ihn vertrauten Oberfläche und kann für Rückfragen meist den regionalen Tourismusverband, anstatt eine bspw. in Kanada ansässige Firma, ansprechen. Die Region selbst hat für die Vermarktung dadurch die gleichen Verfügbarkeiten wie die Plattformen und damit auch die Chance, für den Vermieter Buchungen zu generieren. Zuletzt sind auch die Preismodelle nicht konkurrenzfähig wie das Beispiel des Deskline Channel Manager beweist: 1% Provision pro Buchung mit einer Deckelung von 350€ pro Jahr bergen ein minimales Investitionsrisiko für den Vermieter.

PMS entwickeln selbst die Anbindungen

Für Hotelprogramme war die Entwicklung eines eigenen Channelmanagers bislang ein enorm zeitaufwändiger und dementsprechend nicht rentabler Aufwand. Durch die Vereinfachung der Schnittstellen zu den Plattformen, der möglichen Umsatzgenerierung für das PMS sowie das Risiko, durch eine externe Leistung (wie bspw. den Zukauf eines Channelmanagers von einem Drittanbieter) an Qualität zu verlieren, wendet sich jedoch das Blatt.

Nachdem das PMS die tatsächliche Ressource der Verfügbarkeiten ist, stellt sich die Frage, weshalb ein Channelmanager, welcher nur als Zwischenstation dient, überhaupt genutzt werden soll, gibt es

doch auch die Möglichkeit, eine direkte Anbindung mit weitaus mehr Funktionen herzustellen.

Schema.org - die direkte Abfrage aus der Webseite

Seit einigen Jahren wird mit Hilfe der globalen Player - unter ihnen auch Google - an einer Lösung gearbeitet um Inhalte aus der Webseite direkt auszulesen und für jeden verfügbar zu machen. Tatsächliche Verfügbarkeiten, Preise und Restriktionen werden zukünftig von der eigenen Hotelwebseite ausgegeben und können bspw. für die Buchungsmaske aber auch für Buchungsplattformen zur Verfügung gestellt werden. Der Zwischenschritt über einen Channelmanager erübrigt sich, da die Webseite vom Hotelprogramm gewartet wird. Einige PMS arbeiten bereits an einer Lösung dazu, allen voran das STI Innsbruck in Zusammenarbeit mit easybooking.

Warum Channelmanager außerdem in den wenigsten Fällen die Direktbuchung unterstützen, auf die wir alle hoffen, und ausführlichere Erläuterungen zu diesem Thema finden Sie im aktuellen Blog Artikel von easybooking.

~

Rückfragehinweis:

Zadego GmbH

Lisa Maria Kiese Wetter

Marketing

+43 676 65 11 869

lk@easybooking.at

www.easybooking.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/14455/aom>

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

TPT0001 2016-12-01/08:28

010828 Dez 16

Link zur Aussendung:

http://www.tourismuspresse.at/presseaussendung/TPT_20161201_TPT0001