

Kundenwachstum und positives Feedback: bookingkit mit starkem Zwischenfazit der Premiumpartnerschaft mit mydays

Berlin, 26. Januar 2018. bookingkit, die führende Online-Buchungs- und Verwaltungslösung für Erlebnisanbieter, zieht eine erste positive Bilanz der bisherigen Zusammenarbeit mit dem Online-Anbieter für Erlebnisgeschenke mydays: Seit dem Start der Premium-Partnerschaft vor einem halben Jahr ist es gelungen, eine Vielzahl von branchenübergreifenden Anbietern aus dem deutschsprachigen Raum für die wechselseitige Nutzung des „mydays-bookingkit-Gesamtpakets“ zu begeistern. Damit erhalten die Anbieter von Erlebnissen auf Wunsch nicht nur eine zusätzliche Reichweite von bis zu 25 Millionen jährlichen mydays-Nutzern, sondern erzielen auch höhere Umsätze. Zudem sind Aktivitäten mit Hilfe von bookingkit deutlich einfacher zu verwalten.

„Aktuell sind weniger als 25 Prozent des weltweit etwa auf 130 Mrd. USD geschätzten Marktes online buchbar. Wir möchten den Markt von Freizeitaktivitäten grundlegend verändern und digitalisieren. Unsere Zusammenarbeit mit mydays, wo wir seit 2017 als erster Premium-Softwarepartner angeschlossen sind, zeigt eindrucksvoll, was möglich ist, wenn zwei innovative Unternehmen ein gemeinsames Ziel verfolgen und den Erlebnismarkt grundlegend technologisch und aus Vermarktersicht verändern wollen“, freut sich Lukas C. C. Hempel, einer der Gründer und Geschäftsführer von bookingkit.

mydays-Veranstaltungspartner profitieren von den vereinfachten Buchungs- und Verwaltungsprozessen der Software von bookingkit. Per Klick verknüpfen sie ihr Konto mit bookingkit und reduzieren durch die zentrale Abwicklung von Buchungen, Stornierungen oder Verwaltungsvorgängen ihren Zeitaufwand. Sie können zudem auf ihrer eigenen Website online buchbar werden und weitere Vertriebskanäle steuern. Für bisherige bookingkit-Kunden bietet mydays einen zusätzlichen Reichweiten-Katalysator.

Mit großem Erfolg: Das Luftfahrtunternehmen Air Service Berlin etwa, bekannt für den Heißluftballon am Checkpoint Charlie, konnte durch die Nutzung von bookingkit bereits in den ersten drei Monaten der Zusammenarbeit ein kontinuierliches Wachstum beim Verkauf von Tickets beobachten. Die Buchungszeiten für die Fluggäste wurden um durchschnittlich drei Minuten gesenkt und der Verwaltungsaufwand für Air Service Berlin hat sich um 25 Prozent verringert. „Damit haben sich unsere Erwartungen, gerade im angestrebten Wachstum bei den Hubschrauberrundflügen über Berlin, bereits erfüllt – wir sind zufrieden“, so das Fazit von Geschäftsführer Frank Hellberg.

Dass auch kleinere Anbieter von der Zusammenarbeit von bookingkit und mydays profitieren, zeigt sich am Beispiel von Kaffeeyoda, einem Workshop-Anbieter aus Hamburg: „bookingkit ist ein Partner an unserer Seite, den wir nicht mehr missen möchten. Wir können uns voll und ganz auf unsere Seminare konzentrieren, denn das Backoffice macht bookingkit. Von der

Rechnungserstellung bis zur Erinnerungsmail – bookingkit hält uns den Rücken frei. Durch den Vertriebskanal mydays konnten wir schon viele neue Kunden gewinnen,“ so Erik Brockholz, Geschäftsführer von Kaffeeyoda. Besonders Trends, aber auch Nischenthemen erhalten mit bookingkit und mydays ein starkes Komplettset aus Zeitersparnis und Reichweite.

„Für unseren Erfolg ist es entscheidend, Termine effektiv und vor allem schnell verwalten zu können. Die Nutzung der bookingkit-Verwaltungssoftware erleichtert uns die Arbeit enorm,“ ergänzt der Koptic Geschäftsführer Tobias Harland, Veranstalter von deutschlandweiten Drohnenworkshops aus Hannover.

Über bookingkit

bookingkit ist der Branchenführer im Bereich Buchungs- und Verwaltungssoftware für Erlebnisanbieter im deutschsprachigen Raum. Das Unternehmen ermöglicht Anbietern der Freizeitbranche die einfache Digitalisierung ihres Geschäftsbetriebes. Die von bookingkit entwickelte Software erlaubt einen hohen Grad der Automatisierung bei der Verwaltung ganz unterschiedlicher Freizeitangebote und kann als sofort einsetzbare Lösung in die Webseite der Anbieter integriert werden. Somit unterstützt bookingkit seine Kunden in einzigartiger Weise beim Verkauf, der Vermarktung und der Abwicklung ihrer Angebote sowie bei der Verwaltung ihres Unternehmens.

Gleichzeitig bietet bookingkit als Channel Manager und Technologieplattform auch (Online-) Reisebüros und Marktplätzen die Möglichkeit auf das digitalisierte Inventar zuzugreifen und damit Freizeitaktivitäten automatisiert in Echtzeit zu buchen.

bookingkit mit Unternehmenssitz in Berlin wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel gegründet.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://bookingkit.net/de/presse>.

Pressekontakt



bookingkit

Yasmin Lange

M: presse.bookingkit@gce-agency.com

T: +49 69 175371038

