

## **Partnerprogramm zur Umsatzsteigerung und Vernetzung des lokalen Tourismus: bookingkit bietet Cross Selling-Feature**

**Berlin, 11.07.2018 - bookingkit, die führende SaaS-Lösung zur Digitalisierung von Touren und Aktivitäten, integriert ab sofort ein Cross Selling-Tool, das den Verkauf von mehreren lokalen Erlebnissen ohne Medienbruch über eine Plattform gewährleistet. Kunden, die das Feature bereits nutzen, um ihren Umsatz zu steigern, sind Erlebnis-Anbieter wie der Hubschrauber-Dienstleister Heli Transair, das Sightseeing-Busunternehmen Berolina Reisen oder der Live Escape Game Anbieter EXIT® Live Adventures.**

Durch die Integration des Cross Selling-Features erweitern Anbieter durch passende "Empfehlungen" für andere Touren und Aktivitäten ihr eigenes Portfolio und gewinnen an Attraktivität. Hinzu kommt, dass neue Zielgruppen und somit eine größere Reichweite auch für Nischen-Angebote erreicht werden. Ziel des Features ist es, durch Querverkäufe bzw. Zusatzangebote den Umsatz pro Auftrag zu maximieren und den lokalen Tourismus durch intelligente Vernetzung der unterschiedlichen Anbieter zu fördern.

bookingkits Strategie folgt dabei dem sogenannten "Sell-a-Friend"-Ansatz. Dieser setzt auf den Wert von Empfehlungen zur Erhöhung des Warenkorbwertes pro Einkauf. Grundlage ist die Annahme, dass Kunden, die gerade in Kauflaune sind, häufiger von einem bereits bekannten Anbieter ein weiteres Produkt kaufen als sie dies durch einen Medienbruch bei einem weiteren Anbieter tun würden. So bucht ein Kunde beispielsweise ein Wellness-Kurs für den Vormittag, um sich durch die Anzeige einer Empfehlung beim selben Anbieter auch zu einem Kochkurs zu entschließen. Alle Einkäufe, auch die Buchung von Drittangeboten, werden für den Kunden übersichtlich und einfach in einem Warenkorb gebündelt. Die Erlebnisanbieter auf der anderen Seite erhalten Provisionen, wenn über sie weitere Aktivitäten gebucht werden. Die komplette Abwicklung des Prozesses übernimmt bookingkit.

### **Die Vorteile von Cross Selling im Überblick:**

- Mehr Service: Zusätzliche Erlebnisse werten das Angebot auf
- Mehr Umsatz: Einfach verdiente Verkaufsprovisionen
- Mehr Reichweite: Vermarktung des Angebots über Dritte an neue Zielgruppen
- Mehr Region: Aktive Nachbarschaft und Förderung der lokalen Tourismus-Szene
- Kein Mehraufwand: Automatische Abwicklung, Terminierung und Verrechnung
- Sofort und kostenlos verfügbar

# Pressemeldung

## Über bookingkit:

bookingkit digitalisiert mit Touren und Aktivitäten den drittgrößten Bereich der Touristik. Anbietern von Touren und Aktivitäten bietet bookingkit eine standardisierte und skalierbare Technologie für die Verwaltung, den Verkauf und die Vermarktung von Buchungen. Mit Hilfe des integrierten Distributionssystems vernetzt die Software-as-a-Service-Lösung diese Daten mit Destinationen, Reisebüros und Vertriebskanälen. bookingkit schafft somit für Anbieter und Vermarkter eine digitale Infrastruktur, die in Echtzeit verwaltet werden kann. Aktiv in über 100 Branchen, von Escape Rooms über Kochkurse bis hin zu Stadtrundfahrten, sind mithilfe von bookingkit über 25.000 Aktivitäten in Deutschland und weiteren europäischen Ländern buchbar. Das Unternehmen wurde bereits mehrfach ausgezeichnet: PhocusWright Europe kürte bookingkit mit dem "EMEA Travel Innovator"-Award, der Travel Industry Club mit der Auszeichnung "Start-up des Jahres" und das Vergleichsportal vergleich.org ernannte bookingkit zum Testsieger mit der Note "sehr gut".

+++++

## Pressekontakt:

Natalya Nepomnyashcha

+49 30 555 73 05 16 | +49 151 57 822 579

natalya@schoesslers.com