

Die besten Erlebnisse der Region Zentral. Online. Buchbar.

Wie Leipzig im Sinne der regionalen Tourismusförderung die Digitalisierung von Erlebnisangeboten aktiv vorantreibt



„Mehr Erlebnis, mehr Besucher, mehr Umsatz!“

Executive Summary

Durch die enge Zusammenarbeit mit bookingkit ist es leipzig.travel gelungen, zum Start des neuen Online-Portals verschiedene Erlebnisangebote, inklusive der eigenen Produkte, unter einem Dach zu vereinen. Mit dem Ziel, der Region durch ein breites, einfaches und modernes Erlebnisangebot zusätzliche Impulse zu verleihen, hat leipzig.travel die Initiative bei der Vermarktung übernommen und ermöglicht Besuchern nun die sofortige Online-Buchung auf einer zentralen Plattform. In direkter Folge der Kooperation konnte sich leipzig.travel als moderner Treiber der Digitalisierung profilieren, das Thema in den Köpfen der Erlebnisanbieter etablieren und verzeichnet innerhalb kürzester Zeit hunderte monatliche Buchungen.

Mit den Erfahrungen aus Projekten wie diesem und weiteren Kooperationen, wie z.B. mit berlin.de, aber auch entlang der Zusammenarbeit mit Vermarktungspartnern, wie u.a. GetYourGuide, rent-a-guide, Viator/Trip Advisor uvm., ist bookingkit in der Lage, die Zusammenarbeit mit DMOs effizient, schnell und einfach in einem Gesamtkonzept umzusetzen. Im Ergebnis erzielen wir gemeinsam mehr Komfort, Qualität und Vielfalt. Davon profitieren DMOs, Erlebnisanbieter und Besucher der Region gleichermaßen!

Volker Bremer,
Geschäftsführer der Leipzig Tourismus und Marketing GmbH

„Für leipzig.travel bedeutet die Integration der Technologie von bookingkit einen enormen Mehrwert, da wir unseren Gästen und Bürgern erstmals die Möglichkeit bieten können, Touren und Aktivitäten in Echtheit online zu buchen. Neben der Rolle als Vermarkter bieten wir mit bookingkit auch die Buchbarkeit unserer eigenen Produkte, wie unserer Welcome Cards an.“

**Werden Sie jetzt zum
Wegbereiter der Digitalisierung von
Erlebnissen in Ihrer Region!**

#Trendsetter

Regionen & Orte im Schatten des Booms mit Erlebnisangeboten

Touristen wollen vor Ort etwas unternehmen, brauchen jedoch Hilfe und Orientierung. Denn durch das anhaltende Wachstum im Markt für Erlebnisse ist nicht nur die Zahl der Erlebnisse in den letzten Jahren enorm gestiegen, sondern auch die Vielfalt. Insbesondere abseits des Mainstreams entstehen neue, frische und innovative Erlebnisangebote.

Hier müssen sich Städte und Regionen im Zuge der eigenen Marketingaktivitäten an den Trends ausrichten und die Besucher ihrer Region bei der Gestaltung des Aufenthaltes aktiv unterstützen. Im besten Fall gelingt es DMOs, sich selbst moderierend an die Spitze dieses Umbruchs zu setzen, der Vielfalt ein einheitliches Gesicht zu geben und die verstreute Attraktivität auf einen Punkt zu konzentrieren.





#Kinderschuhe

Entwicklungsdruck trifft auf technische Möglichkeiten

Im gleichen Zuge haben die Ansprüche der Besucher ein völlig neues Niveau erreicht: Sie erwarten auch bei Erlebnissen einen Gesamtüberblick und wollen direkt buchen – so wie es bei der Buchung von Unterkünften schon lange Status Quo ist. Folglich müssen Informationen, Service und Buchungsmöglichkeiten heute wesentlich einfacher, komfortabler und schneller sein – mit weiterhin rasant steigender Tendenz. Die gute Nachricht: die Entwicklung beginnt jetzt, aber es ist noch nicht zu spät!

Zum einen sind alle technischen Hilfsmittel vorhanden, durchdringen den Markt und entwickeln sich am Puls der Zeit stetig weiter. Zum anderen sind nahezu drei Viertel der Erlebnisangebote noch nicht digitalisiert. Um in naher Zukunft weiterhin stattzufinden und sich gegenüber leichter buchbaren, aber schlechterer Konkurrenz durchzusetzen, entsteht für diese Anbieter ein nicht unerheblicher Druck zur Modernisierung. Und genau hier liegen die Chancen von DMOs



Herausforderungen für DMOs

- Gestiegene Ansprüche & Erwartungen der Besucher
- Moderation, Harmonisierung & Konzentration des regionalen Marketings
- Gestiegene Erwartungen seitens lokaler Erlebnisanbieter nach aktiver Unterstützung

Chancen für DMOs

- Unterstützung & Begleitung bei der Digitalisierung regionaler Erlebnisanbieter
- Zentrale Vermarktung ohne die individuelle Vermarktung zu behindern
- Harmonisierung der Infrastruktur sichert Wettbewerb & Qualität der Erlebnisangebote
- Übersichtliche Angebote & direkte Buchungsmöglichkeiten steigern Attraktivität & Zufriedenheit der Touristen



Lukas C. C. Hempel,
Gründer und CEO bei bookingkit:

„Wer nicht online buchbar ist, existiert nicht! Wir sind mit unserer Software-as-a-Service Lösung angetreten, sämtliche Angebote des Freizeitsektors sowie die dahinter liegenden Verwaltungsabläufe, wie z.B. Buchung, Terminplanung, Bezahlung und Gutscheinverkauf, zu digitalisieren sowie anschließend gemeinsam mit Partnern zu vermarkten. Kurz: Wir ermöglichen Anbietern der Freizeitbranche wie zum Beispiel von Stadtführungen, Escape-Rooms bis hin zu Kochkursen die einfache Digitalisierung ihres Geschäftsbetriebes.“

#Online

Ein digitaler Reiseführer für Leipzig und die Region

Ursprung der Zusammenarbeit war die komplette Überarbeitung der Online-Strategie für die Vermarktung der Destination Leipzig und der angrenzenden Region. Die neue Zielstellung sieht vor, die Angebote aus Leipzig sowie der Region in einem Portal zusammenzulegen und damit einen umfangreichen Content-Hub zu schaffen.

Dabei trat im laufenden Prozess der Strategiefindung immer wieder der Anspruch in den Vordergrund, ein digitaler Reiseführer zu werden. Besucher des Portals sollen es nicht nur zur Erstinformation und Recherche nutzen, sondern durch entsprechende Services auf der Seite bleiben. Dazu zählt in allererster Linie die direkte Online-Buchbarkeit eines Erlebnisses.

Die Besonderheit bei leipzig.travel ergibt sich aus der Vermarktung eigener Produkte, z.B. der Welcome Card. Hierbei drängt sich die Abwicklung über ein und dasselbe System sofort auf und das Portal tritt in der Folge nicht nur als bookingkit Vermarktungspartner auf, sondern auch als klassischer bookingkit Kunde.

Strategische Säulen

- Zentrale Zusammenlegung von Angeboten aus Leipzig & Region auf einem Portal
- Umfangreiche Erstinformation & Recherche über das Content-Hub leipzig.travel
- Online Buchungs-Service direkt auf dem Portal
- Vermarktung eigener Produkte & Services mit dem gleichen System



**Christoph Kruse,
Gründer und CEO bei bookingkit:**

„Nichts liegt näher, als ein Erlebnis in einer Stadt oder Region auch lokal zu vermarkten, insbesondere um aktuelle Besucher der Stadt zu erreichen.“

Software- & Service-Infrastruktur speziell für DMOs

Grundvoraussetzung für die Entscheidung zu Gunsten von bookingkit sind die zuverlässige Funktionalität sowie der Funktionsumfang der Lösung. Beides konnte bookingkit in den vergangenen Jahren stetig unter Beweis stellen, insbesondere durch die Spannweite seiner Anwendung und unterschiedliche Referenzkunden. Dabei zählen nicht nur eine Vielzahl kleinerer Einzelanbieter, sondern auch professionelle Unternehmen unterschiedlicher Erlebniscategorien zu zufriedenen bookingkit Kunden. Insbesondere größere Partnerschaften mit der Weber® Grill Akademie oder dem Movie Park Germany zeigen jedoch das gesamte Potential hinter der Lösung.

Wichtig ist auch die zu Grunde liegende Philosophie, mit welcher bookingkit agiert, um den Markt für Erlebnisangebote zu digitalisieren. Hierzu zählt insbesondere die Bedienfreundlichkeit und Skalierbarkeit entlang der individuellen Anforderungen. bookingkit ist es aufgrund seines modularen Aufbaus gelungen, einfach bedienbar zu bleiben und somit das komplette Größenspektrum an Erlebnis Anbietern abzudecken. bookingkit ist innerhalb weniger Minuten einsatzbereit und darum nicht zuletzt auch eine ideale Möglichkeit für Startups wie auch etablierte Unternehmen, um Kundenanstürme im Saisongeschäft effizient zu bewältigen. Bereits mit wenigen Klicks lassen sich professionelle Abläufe, inklusive Website-Integration, automatischem Email- und Ticket-Versand, Auswahl der wichtigsten Zahlungsvarianten und individuelle Gutscheinangebote realisieren.

#PlugandPlay

Key-Features der bookingkit Gesamtlösung

- Direkte Online-Buchung von Erlebnissen und einfache Webseitenintegration
- Echtzeit-Verfügbarkeitsanzeige von freien Plätzen
- Integration aller gängigen Zahlungsarten inklusive Kreditkarte, EC-Lastschrift & Paypal
- Automatischer Email-Versand, einfache Verwaltung, übersichtlicher Kalender
- Gutscheingenerierung und -verwaltung
- Synchronisierung mit Buchungsportalen, wie GetYourGuide, rent-a-guide, viator uvm.
- Exklusive Outdooractive-Partnerschaft ermöglicht Outdoor-Angeboten Verknüpfung mit Karte und App

#Komplettset

Um jedoch erfolgreich zu sein, muss man auch überzeugen – gerade als DMO im Digitalisierungsprozess. Anbieter, die immer noch mit Zettel und Stift bzw. mit aufwändigen Excel-Tabellen arbeiten, bringen eine gesunde Skepsis mit. Hierbei hat sich die Bekanntheit von bookingkit in Folge der bisherigen Vertriebsaktivitäten als besonders hilfreich herausgestellt. Zumal bereits seit vor dem Beginn der Zusammenarbeit mit leipzig.travel einige Anbieter auf bookingkit vertrauen. Hinzu kam die kommunikative Begleitung in der Startphase, etwa durch gezielte Workshops gemeinsam mit interessierten Erlebnisanbietern, sowie die Einbindung der Leipziger IHK.

Grundsätzliche Vorteile für bookingkit DMO-Partner:

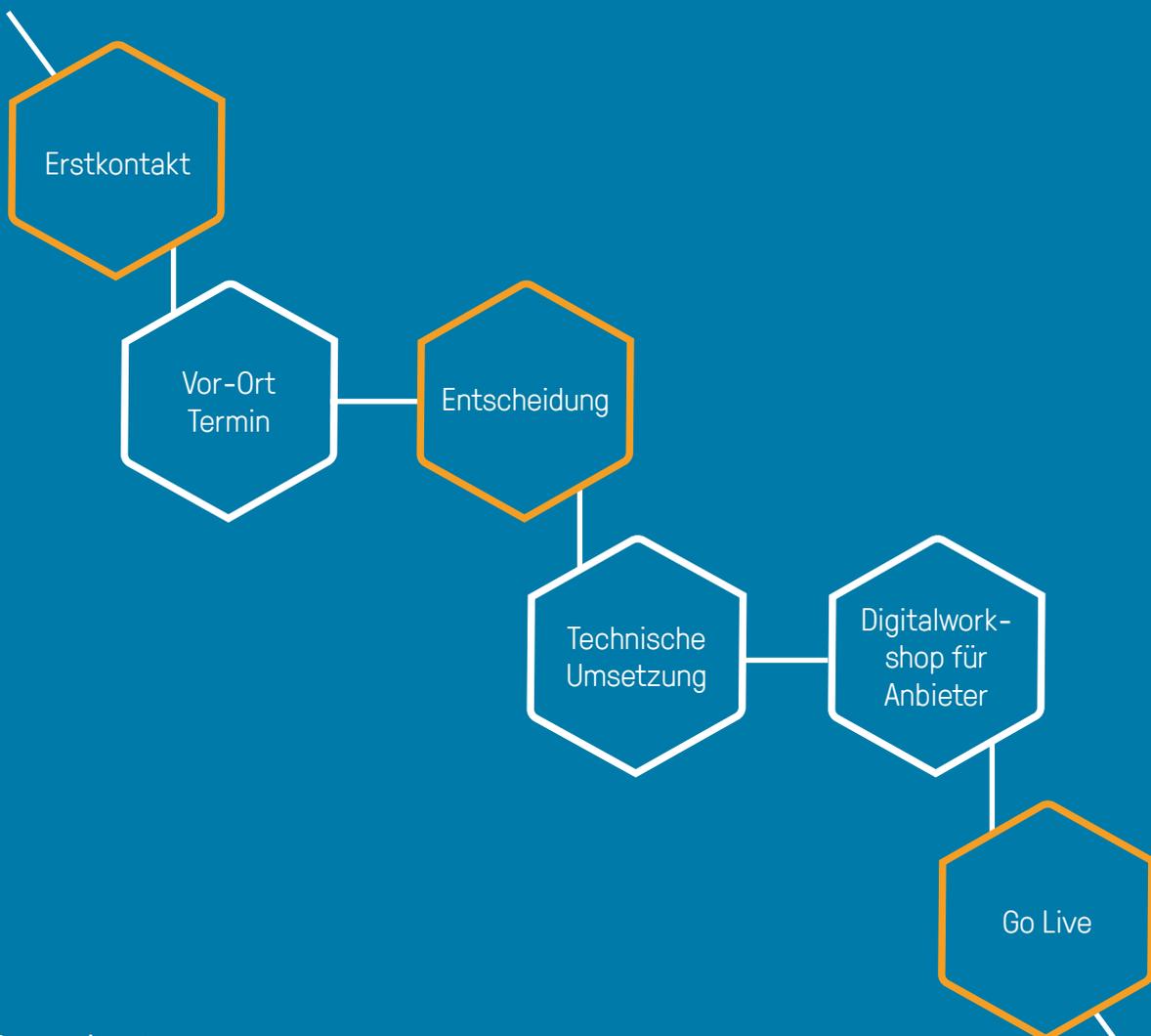
- Partnerschaftliche Betreuung & dedizierter Key-Account Ansprechpartner
- Passende Lösung für unterschiedlichste Touren- und Aktivitätenangebote
- Etablierte, marktbekannte Lösung mit aktiven Kunden in der Region
- Transparente Kommunikation & Gezielte Workshops mit Erlebnisanbietern vor Ort
- Kostenlose Zusammenarbeit als Partnerplattform

Grundsätzliche Vorteile für bookingkit Kunden:

- Weniger Kundenanrufe bei steigenden Buchungszahlen
- Einnahmen aus Buchungen per wöchentlicher Auszahlung
- Im Basis-Tarif kostenfreie Nutzung und monatlich kündbar!
- Reduzierung von No-Shows um 90% durch hohe Verbindlichkeit
- Mehr Kunden über angeschlossene Buchungsplattformen
- Aktuelle Übersicht der Kapazitäten und Preise an einer Stelle
- Mehr Umsatz mit Gutscheinen und Rabattaktionen
- Sichere Verwaltung des erwirtschafteten Geldes

Chronologische Entwicklung der Zusammenarbeit

Q1 2017



Q3 2017

Im Resultat:

25

verfügbare Online-Angebote

Sie haben Interesse an einer Zusammenarbeit?

Dann freuen wir uns über eine
Kontaktaufnahme:



Matthias Wirz

Senior Manager Business Development &
Strategic Partnerships

wirz@bookingkit.de
+49 30 6098 503 52

Alle Informationen finden Sie auch unter:

www.bookingkit.de