



MATKAILUN ONLINE JAKELUKANAVAT WEBINAARI

**VISIT FINLAND WEBINAARI 20.4.2020
SÄHKÖINEN LIIKETOIMINTA SUOMI OY**

VALMENTAJAN ESITTELY

- Matkailun digitaalisen liiketoiminnan asiantuntija Kirsi Mikkola, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy
- **Rovaniemeläinen** yrittäjä vuodesta 2005
- 24 vuotta pk-yritysten digitaalisen liiketoiminnan (atk, ict, digitalisaatio) asiantuntija ja valmentaja sekä opettaja, useita hankkeita kokonaiskoordinaatioprojekteja
- Yritysasiakkaat Hangosta Nuorgamiin (yritys-resort-alue-VisitFinland)
- Vahva käytännön kokemus ja näkemys kotimaan ja kansainvälisen palvelun ja kaupan tilasta ja digitaalisuuden käytön haasteista ja mahdollisuuksista, yritysten verkostoitumisesta ja digitaalista jakelukanavista
- VisitFinland Akatemiavalmentaja, Business Finland VF Kansainvälistymisoppaan tekijä 2019
- Ely-keskusten tuottavuus, talous ja digitalisaatio asiantuntija
- Business Finland innovaatioasiantuntija
- 10 vuotta Laatutonnivalmentajana

@kirsimikkola #matkailu #verkkokauppa #liiketoiminta

➔ www.liiketoiminta.info, kirsi.mikkola@liiketoiminta.info, tel. 040 555 1019

20.4.2020



 **SÄHKÖINEN
LIIKETOIMINTA**
LIIKETOIMINTA.INFO



IN ASSOCIATION
WITH
Visit Finland

**BUSINESS
FINLAND**



 Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

**Yritysten kehittämispalveluiden
puittoimittaja**

MATKAILUN DIGITAALINEN KEHITYS

UUDET DIGITAALISET KANAVAT OVAT TUONEET KESKENÄÄN
KILPAILEVAT VAIHTOEHDOT HELPOSTI KULUTTAJAN
VERTAILTAVAKSI.

Tukimateriaalit löydät osoitteesta:



<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/matkailun-edistaminen/toiminta-suomessa/digitaalinen-kehitys/>

20.4.2020

MATKAILUN DIGITIEKARTTA

Matkailu on yksi maailman kilpailluimpia ja nopeiten kasvavia toimialoja, jota digitaalisten palveluiden kehitys muokkaa jatkuvasti. Globalisaatiokehitys ja digitalisaatio ovat kiihdyttäneet matkailun kilpailua niin, että uudet digitaaliset kanavat ovat tuoneet keskenään kilpailevat vaihtoehdot helposti kuluttajan vertailtavaksi. Tämä antaa suomalaisille matkakohteille ja palveluille mahdollisuuden kilpailla aidosti lukuisten kansainvälisten toimijoiden kanssa.

Matkailutoimijat tarvitsevat yhteiset tavoitteet ja suuntaviivat, joiden kautta kehittää Suomi-matkailun ekosysteemiä ja tavoittaa tehokkaasti kansainväliset matkailijat. Visit Finlandin johtaman työryhmän kehittämä **Suomen matkailun digitiekartta** pyrkii vastaamaan näihin tarpeisiin. Hyödynnämme kansainvälisten palveluiden ja teknologian mahdollisuudet, kehitämme omaa osaamistamme, luomme yrityksille edellytyksiä kehittyä, kasvaa ja tehdä yhteistyötä. Painopisteitä on kolme: datan hyödyntäminen yhteistyössä, digitaalinen inventaari ja osaamisen ja yhteistyön kehittäminen.

Lataa Suomen matkailun digitiekartta kokonaisuudessaan tämän sivun Aineistot-kohdasta.

MISSIO

Digitaalisuus valtakunnallisesti hallussa ja tukemassa Suomen matkailun kasvua yli syklien

SELVITYKSET

[TAUSTASELVITYS SUOMESSA KÄYTETTÄVISTÄ VARAUSJÄRJESTELMISTÄ \(PDF\)](#)

[VARAUSJÄRJESTELMIEN OMINAISUUSVERTAILU \(PDF\)](#)

[MATKAILUN DIGITAALINEN ALUSTALIIKETOIMINTA \(PDF, 1MB\)](#)

[MATKAILUN ALUSTALouden KARTTALEHTI \(WEBINAARI\)](#)



[SUOMALAISTEN AKTIVITEETTI- JA ELÄMYSTUOTTEIDEN JAKELU VERKOSSA - RAPORTTI \(PDF\)](#)



[T2017 OPTIMIZING DIGITAL CHANNELS \(PDF, 9MB\)](#)

SUOMEN MATKAILUN DIGITIEKARTTA

- Suomen matkailun digitiekartta (päivitetty 2019)

➔ https://www.businessfinland.fi/4aeab6/globalassets/julkaisut/visit-finland/tutkimukset/2019/suomen_matkailun_digitiekartta_2019.pdf

20.4.2020



Visit Finland

SUOMEN MATKAILUN
DIGITIEKARTTA
1. PÄIVITYS 11.2019





➔ <https://www.businessfinland.fi/4aa53f/globalassets/finnish-customers/02-build-your-network/visit-finland/opitimizng-digital-channels-vf-dec-2017.pdf>

Optimizing digital channels for marketing and promotions in the travel industry

December 2017

Visit Finland

Suomalaisten aktiviteetti- ja elämystuotteiden jakelu verkossa

➔ <https://www.businessfinland.fi/4a949d/globalassets/julkaisut/visit-finland/tutkimukset/2019/suomalaistenaktiviteettienjaelamystuotteidenjakeluverkossa2019.pdf>

MATKAILUYRITYKSEN DIGILOIKAN ABC

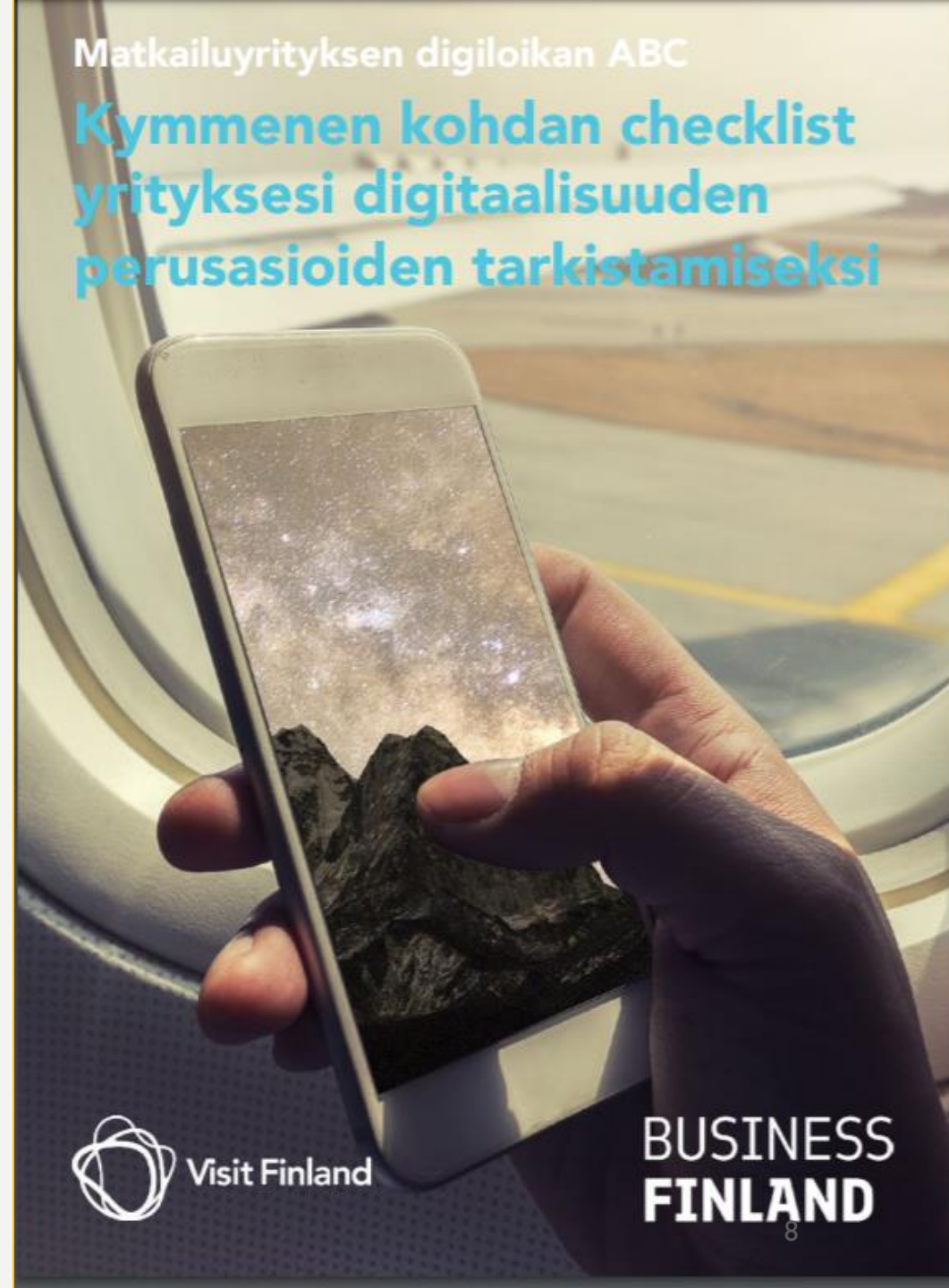
- Matkailuyritysten digiloikan ABC

➔ <https://www.businessfinland.fi/49d175/globalassets/finnish-customers/02-build-your-network/visit-finland/julkaisut/matkailuyrityksendigiloikan-abc.pdf>

20.4.2020

Matkailuyrityksen digiloikan ABC

Kymmenen kohdan checklist
yrityksesi digitaalisuuden
perusasioiden tarkistamiseksi



**BUSINESS
FINLAND**

Globaali
digitalisoi-
tuminen

Jakelu-
kanavien
määrän
kasvu

Avoimuus
hinnoit-
telussa

Analytiikka
ja KPI
mittarit

Oman
suora-
myynnin
kehittä-
minen

MUUTOSAJURIT MATKAILU- LIIKETOIMINNASSA

Alusta ja
jakamis-
talous

Arvo-
keskeinen
liike-
toiminta

Yritys-
verkostot
ja
alihankinta

MATKAILU- YRITYSTEN NÄKÖKULMA



Kestävä ja
kehitys
Ja
vastuullisuus

Sosiaali-
suus ja
yhteisölli-
syys

DMO
rooli

MUUTAMA TERMI ALKUUN

- **ERP** = toiminnanohjausjärjestelmä
- **POS** = point of sales, kassajärjestelmä
- **PMS** = property management system, tila-, ja hotellivarausjärjestelmä
- **CRM** = customer relationship management, asiakkuushallinta
- **CMS** = content management system, sisällönhallintajärjestelmä
- **DISTRIBUTION CHANNEL** = Jakelukanava
- **MULTICHANNEL** = monikanavainen
- **MARKETING AUTOMATION** = markkinointiautomaatio-ohjelmisto
- **API** = application programming interface, ohjelmointirajapinta
- **KPI** = Key performance indicator, mittari digitaalisen liiketoiminnan toimintoihin



AVAINKYSYMYS ON TOIMITAANKO

- Kotimaassa

Vai

- Kansainvälisillä markkinoilla

➔ [Lue lisää Visit Finland kansainvälistymisoppaasta](#)

20.4.2020



MATKAILUN MYYNTIÄ DIGITAALISISSA KANAVISSA OHJAAVAT MUUTAMAT SUURET

- **Expedia**
 - <https://join.expediapartnercentral.com/fi/tietoa-meista/>
- **Booking Holdings – Priceline Group**
 - <https://www.bookingholdings.com/about/factsheet/>
- **TripAdvisor Inc.**
 - <https://tripadvisor.mediaroom.com/US-about-us>
- **AirBnb**
 - <https://news.airbnb.com/fast-facts/>
- **Google**
 - Planner <https://www.google.com/travel/>
 - Google API <https://developers.google.com/hotels/hotel-prices>
- **Lentoyhtiöt, TUI, jne**
- **Lisää tietoa:**
<https://www.statista.com/markets/420/travel-tourism-hospitality/>



Industries >

Travel, Tourism & Hospitality

Statistics and Market Data on Travel, Tourism & Hospitality



On this page you can find statistics, facts and market data on the topics travel, tourism & hospitality. This includes, for example, information on restaurants, restaurant chains, food services, hotels, business and leisure travel, holiday destinations and activities, camping, and the cruise industry. [Show more](#)

INDUSTRY OVERVIEW

Travel, Tourism & Hospitality

- ... [Accommodation](#)
- ... [Business Travel](#)
- ... [Leisure Travel](#)
- ... [Restaurants](#)

<https://www.statista.com/markets/420/travel-tourism-hospitality/>

POPULAR STATISTICS



COVID-19 coronavirus impact on China's air travel 2020, by transaction type



COVID-19's effect on hotel KPIs in the U.S. as of April 4, 2020

POPULAR STUDIES



Coronavirus (COVID-19) in China



Travel and tourism in India



Food delivery and takeaway market in the UK

TRAVEL AGENCIES & TOUR OPERATORS IN THE UK 2018

Statista Industry Report - SIC Code 79

✓ All relevant data on a given industry



MATKAILUN MYYNNIN JAKELUKANAVAT

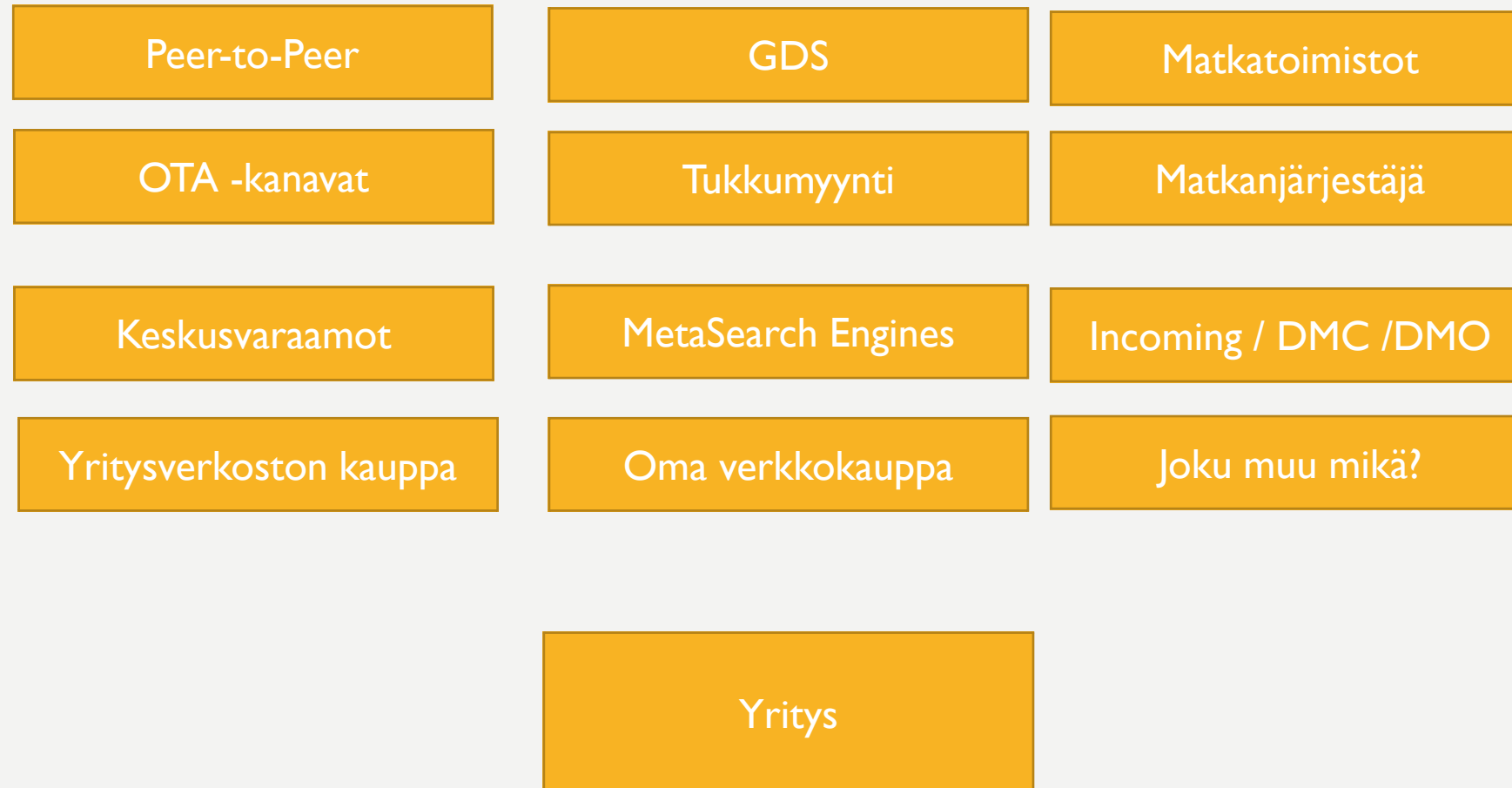
MATKAILUN MYYNNIN JAKELUKANAVAT

- **Myyntikanavat voidaan jaotella esimerkiksi näin:**
 - GDS -järjestelmät (Global Distribution Systems), www.amadeus.com, www.sabre.com, www.travelport.com, www.worldspan.com
 - Matkailumyynnin tukkumyyjät
 - TIPs <https://www.rezdy.com/blog/working-travel-wholesalers-tours/>
 - OTA -kanavat (Online Travel Agents), kymmeniä ellei satoja tuhansia, kuten www.booking.com
 - Matkatoimistojen, matkanjärjestäjien ja muiden alan toimijoiden verkkosivut, <https://www.inghams.co.uk>
 - Meta Search Engines eli superhakukoneet, www.trivago.fi, www.momondo.fi
 - Keskusvaraamot, esim. www.saariselka.com
 - Yritysverkostojen ja DMO:n kauppapaikat, www.wildtaiga.fi, www.visitrovaniemi.fi, www.rockandlake.com
 - Oma suoramyynti
- Alustatalous on muuttanut vahvasti tapaa myydä tuotteita. OTA -kanaville on syntymässä uusia rooleja, joissa myydään esimerkiksi ylikapasiteettia. Esimerkiksi Saksassa OTA -kanavien osuus oli vuonna 2018 yli 50 % Finnair Saksan myynnistä. Toisaalta suoramyynti kasvaa, jonka myötä tuotteita saadaan enemmän myyntiin.



KANNUSTAN SUORAMYYNTIIN, jos asiakkaasi ovat individuaaleja tai omatoimisia matkailijoita!

TUNNISTA YRITYKSESI JAKELUKANAVAKARTTA



MATKAILUYRITYKSEN JAKELUKANAVAKARTTA



Yritykset - myynti-, varaus ja resurssinhallintajärjestelmät (PMS), Widgetit, API rajapinnat



SUORAMYYNIN JA JAKELUKANAVIEN PLUSSET JA MIINUKSET

Suoramyynti

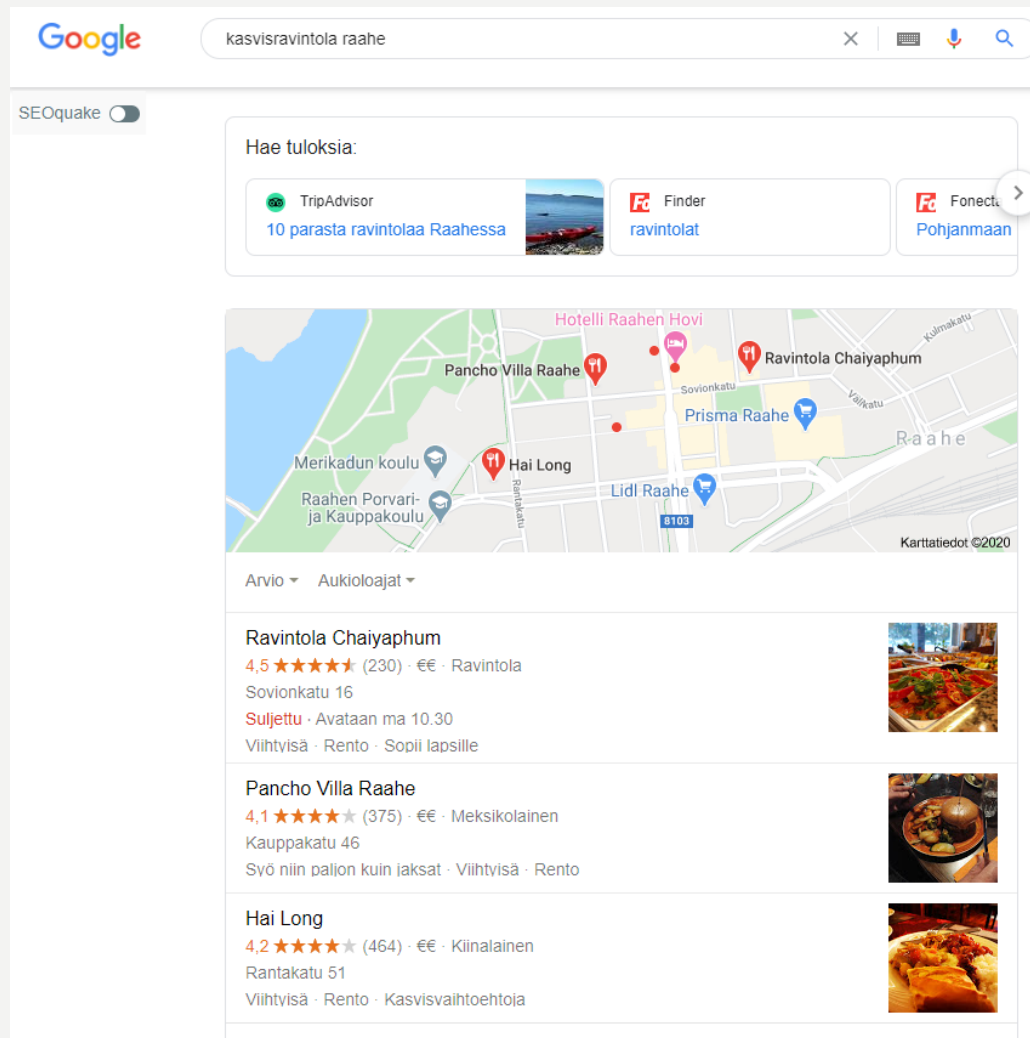
- + hinnoittelu omissa käsissä
- + kaikki tulot yrityksellesi
- + henkilökohtainen palvelu
- + asiakastiedot yrityksellesi jatkokäyttöä varten
- + matkapakettien myynti yrityksesi vastuulla (vakuudeton tai vakuudellinen toiminta)
- + lisätuotteiden myynti
- + ristiinmyynti muiden pk-yritysten kanssa
- + vakioidut kustannukset
- saavutettavuus ja näkyvyys: panostettava digitaaliseen löydettävyyteen, erityisesti markkinointiin, hakukoneissa ja sosiaalisessa mediassa – markkinointikulut yrityksellesi
- kaupan hallinnointi vie aikaa
 - asiakashallinta
 - varaukset/tilaukset
 - laskutus
- investointi teknologiaan ja sovelluksiin
- digitaalisen liiketoiminnan kehityksen seuraaminen

Jakelukanavamyynti

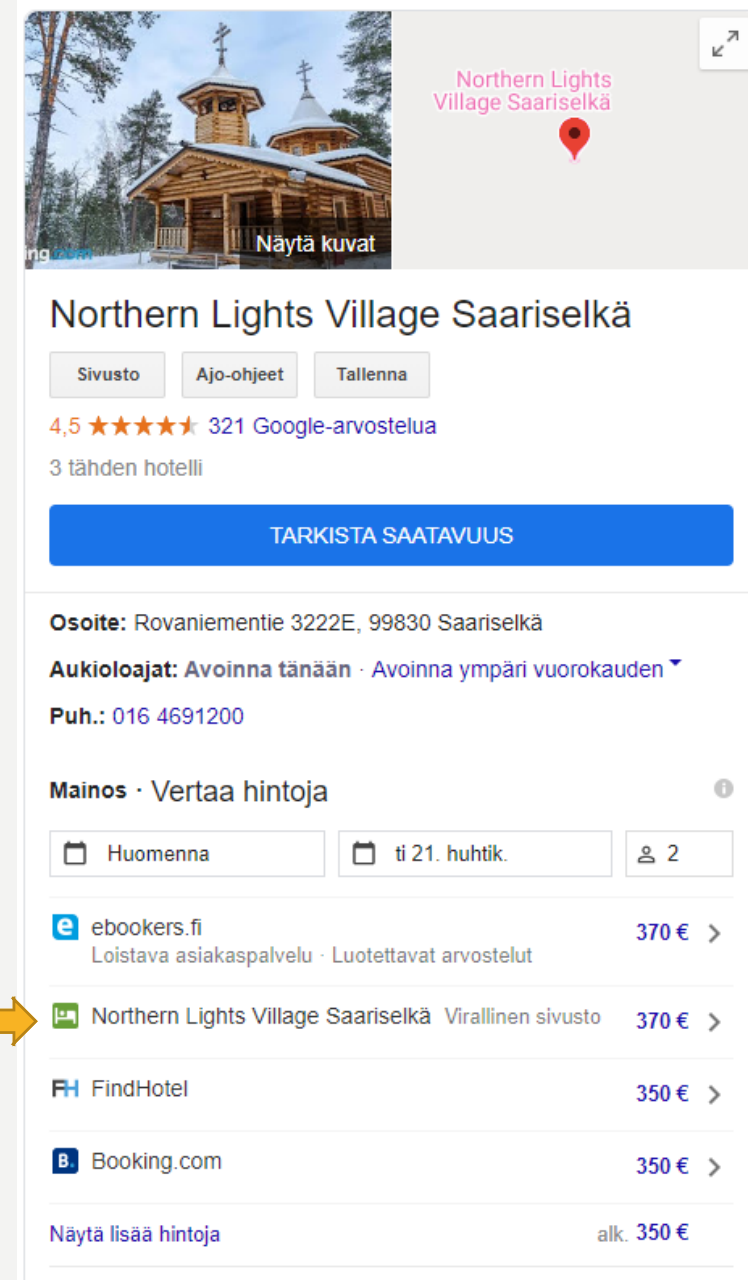
- + vahva hakukoneiden hyödyntäminen, sosiaalisen median käyttö ja suoramarkkinointi – markkinointikulut siirtyvät jakelukanavalle
- + mahdollisuus sarjakauppaan
- + asiakkaalle usein tuttu ja turvallinen
- + toimiva maksuliikenne
- + asiakaspalvelu asiakkaan kielellä
- + suosittelupalvelut kiinteänä osana jakelukanavaa
- ei neuvotteluun varaa
- maineriski
- kanava voi määrätä hinnan
- kanavalle maksettava komissio
- asiakastiedon jatkohyödyntäminen

**JAKELUKANAVIA
AKTIVITEETTITOIMIJOLLE JA
MAJOITTAJILLE**

GOOGLE MY BUSINESS



➡ Google haku: kasvisravintola raahе
20.4.2020



Oma suoramyynä ➡

➡ Google haku: northern lights majoitus saariselkä



Yleiskatsaus

Hinnat

Arvostelut

Sijainti

Tietoja

Kuvat

Forenom Aparthotel Raahen

3 tähden hotelli

Laivurinkatu 15, 92100 Raahen • 020 1983420

72 €

31. tammikuuta–1. helmikuuta

Sivusto

Reitti

Varaa huone



4,0 ★★★★★
Erittäin hyvä | 60 arvostelua

Hyvä sijainti

Moderni tunnelma

Mainokset · Tarkista saatavuus ⓘ

Kokonaishinta per yö ▾

Saapumispäivä

pe 31. tammik.

< >

Lähtöpäivä

la 1. helmik.

< >

2 ▾

Hotels.com

72 €

Siirry sivustolle

Booking.com

72 €

Siirry sivustolle

Lue oikeat arvot · Vahvistus välittömästi

ebookers.fi

72 €

Siirry sivustolle

Expedia.fi

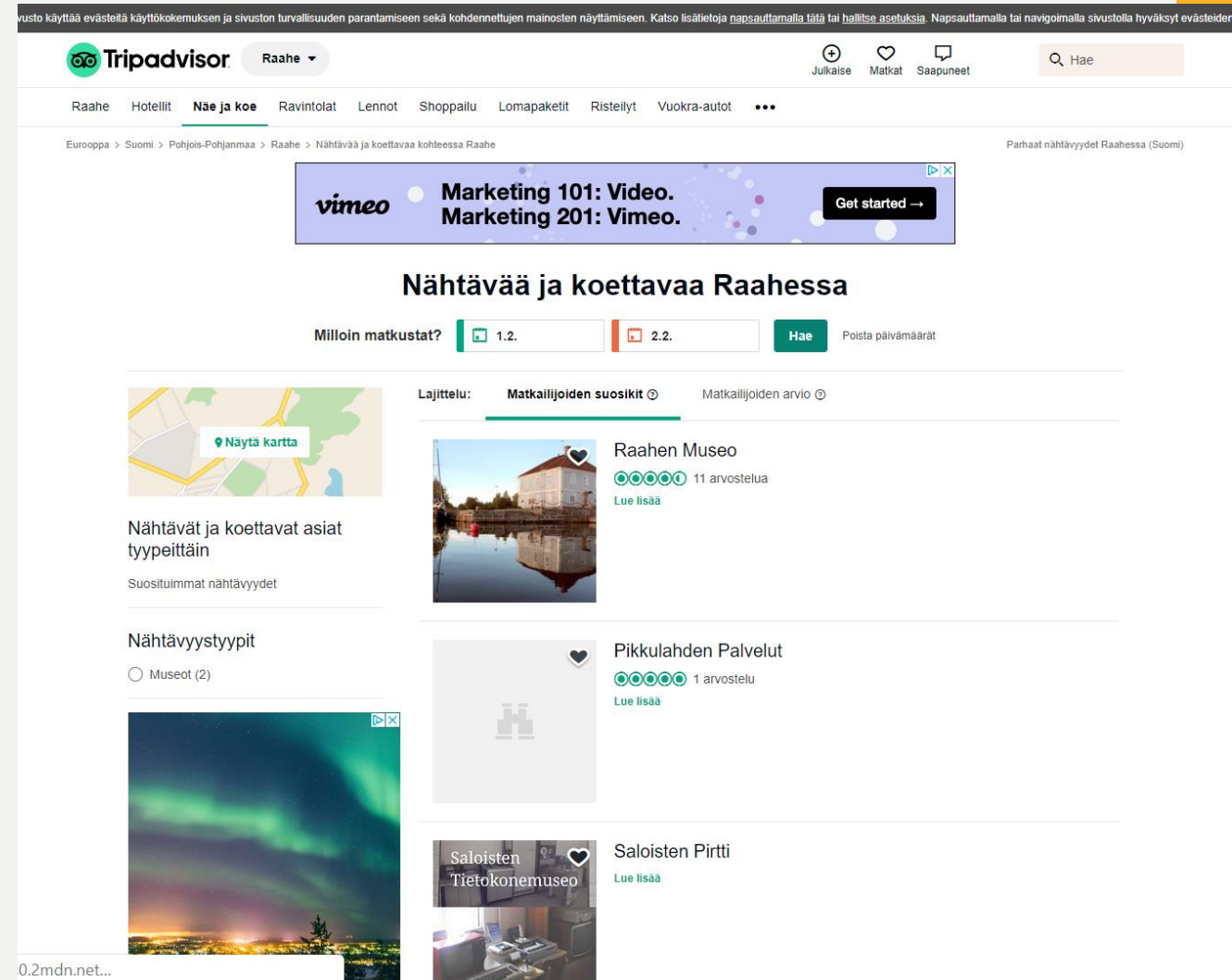
72 €

Siirry sivustolle

➔ Google toimii yhteistyössä jakelukanavien ja partnereidensa kanssa

TRIPADVISOR

- **TripAdvisor.com**
 - Toimii kielialueittain
 - .fi
 - .co.uk
 - .de
 - .fr
- **Tripadvisor on matkailijan mekka ja matkailuyrityksille pakollinen!**



Ostomahdollisuus, komissio riippuu jakelukanavasta



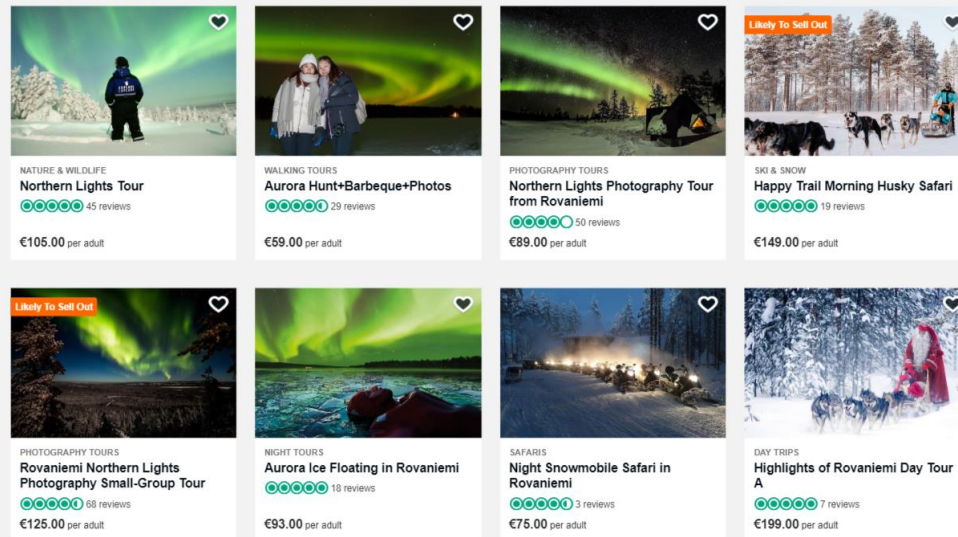
[https://www.tripadvisor.fi/Restaurant_Review-g777132-d3845433-Reviews-Hotelli Raahen Hovi-Raahe Northern Ostrobothnia.html](https://www.tripadvisor.fi/Restaurant_Review-g777132-d3845433-Reviews-Hotelli_Raahen_Hovi-Raahe_Northern_Ostrobothnia.html)

NÄIN MYYT TRIPADVISORISSA, KÄYNTIKOHDE, AKTIVITEETTITOIMIIJA

Ostomahdollisuus, komissio riippuu jakelukanavasta

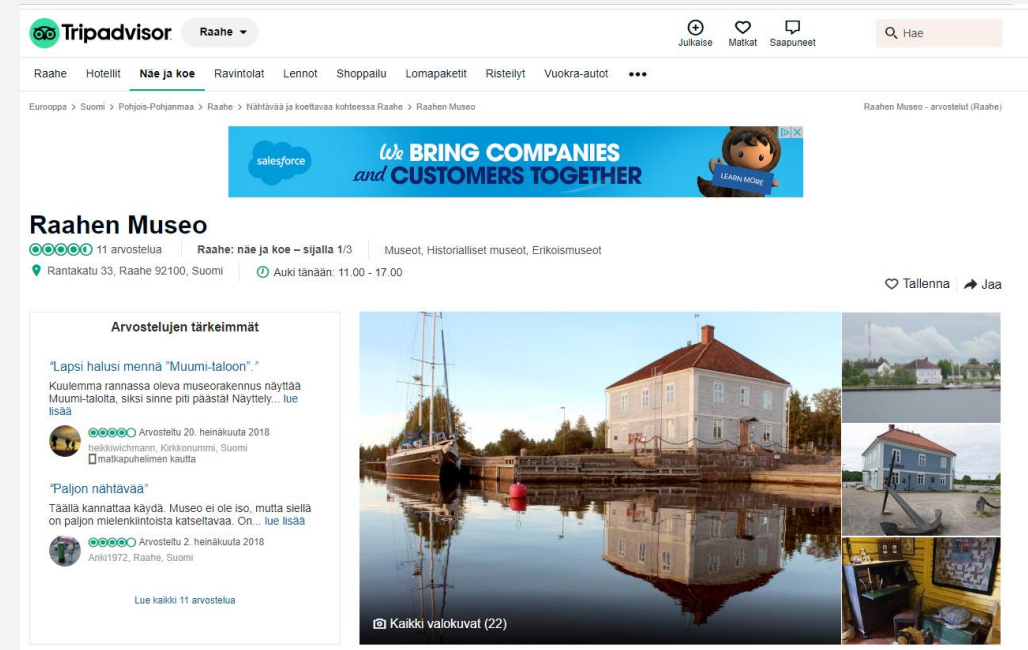
Ei ostomahdollisuutta

Explore Rovaniemi



See all

https://www.tripadvisor.co.uk/Attractions-g189922-Activities-Rovaniemi_Lapland.html



https://www.tripadvisor.fi/Attraction_Review-g777132-d10044685-Reviews-Raahen_Museum-Raahen_Northern_Ostrobothnia.html



TRIPADVISOR experiences

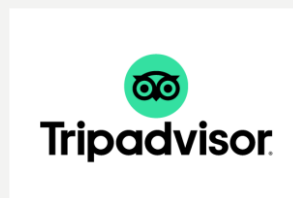
- Tripadvisor-Experiences mahdollistaa luoda tuotteita (kiertomatkat, aktiviteetit tai liput) ja myydä niitä suoraan Tripadvisorissa jo olevalle yleisölle.
- Käyttöliittymä tarjoaa integrointi mahdollisuuden yrityksen omaan varausjärjestelmän (Bokun, Fareharbor)
- Sisältää kaikki ominaisuudet ja ominaisuudet, jotka sisältyvät perus TripAdvisoriin
- Mahdollistaa luoda ja myydä tuotteita, yritys asettaa hinnoittelun, saatavuuden ja reitit
- Tuotteet ovat esillä TripAdvisorin yhteiskumppaneiden sivuilla, mukaan lukien TripAdvisorin, Viatorin ja tuhannet muut kumppanisivustot
- Käyttöliittymästä saa varausraportit ja asiakaskohderyhmätiedot liitettynä omaan varausjärjestelmää
- Yritys voi vastata asiakkaiden arvosteluihin, jotka jäävät yritystietoihin ja / tai yksittäisiin tuotteisiin

20.4.2020

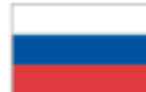


TRIPADVISOR

- Tripadvisor-listauksessa yritys voit esitellä matkailijoille yrityksesi tuotteita ja palveluja, käyntikohteita sekä kohokohtia ja kerätä arvosteluja.
- **Ø Retkiä, lippuja tai aktiviteetteja ei voi myydä Tripadvisor käyttäjille**
- Yritys voi lisätä yritystiedot, osoite, aukioloajat ja lyhyen kuvauksen yrityksen toiminnasta
- Yritys voi ladata omat valokuvat, ja ne näkyvät käyttäjän lähettämien latausten rinnalla
- Yritys voi kerätä arvosteluja matkailijoilta, jotka ovat käyneet nähtävyydessä tai kokeneet kiertueesi
- Yritys voi hyödyntää ns. yritysextra palvelua ja hankkia arvioita sekä tilata maksuttomia materiaaleja arviointien keräämiseksi



MIKSI TRIPADVISOR ON TÄRKEÄ?



Market	Online Booking Rate	Mobile Booking Rate	Leading Digital Travel Channels	Key Demographics	Emerging Trends
UK	76% of travelers (ABTA; 2016)	8% (Kayak; 2016)	TripAdvisor.co.uk, Skyscanner.net, Airbnb.co.uk	Millennials	Popularity of Scandinavia is growing.
Germany	43% of travelers (FUR; 2017)	24% (PhocusWright; 2017)	OTAs lose share to travel providers in the coming years, due to aggressive efforts by suppliers in all segments to drive direct online bookings.	Baby Boomers	German travelers are concerned with safety of travel.
France	~ 75% of travelers (IPSOS; 2017)	20% (PhocusWright; 2017)	OTAs are taking control of the online travel market.	Millennials and Families	Influenced by travel guides; 40% of French national use travel guide websites such as Lonely Planet
Italy	91% of travelers (2016)	42% (2016)	TripAdvisor.it, Airbnb.it, Trivago	Millennials and Families	Weak economy leading to increased internal travel.
Netherlands	> 50% of travelers (EU Stats; 2016)	--	TripAdvisor.nl, Zoover, Coorendon	Millennials and Families	Adventurous; looking for exciting travel opportunities.
Russia	--	--	OTAs are growing in popularity over travel suppliers.	Wealthy Millennials	Weak economy leading to increased internal travel.
Japan	69% of travelers (JTB Tourism Research; 2016)	49% (Netwise; 2015)	Jalan.net, Travel.rakuten.co.jp, TripAdvisor.jp	Baby Boomers and Millennial Women	Concerned with safety of travel in Europe after terrorist attacks.
South Korea	~ 74% of travelers (2016)	--	Naver is key to developing a strong business in South Korea.	Millennials	Mobile and social media focus.
China	74% of travelers (Hotels.com; 2016)	>60% (Phocuswright; 2017)	Ctrip, Fliggy (Alitrip.com), Qunar.com	Wealthy Millennials	Mobile and social media focus.

TEKNOLOGIA + JAKELUKANAVA + INVENTAARIJÄRJESTELMÄ

HOMEAWAY

- <https://www.homeaway.co.uk/info/about-homeaway/>
- Komissio 3-5 %
- <https://help.homeaway.co.uk/articles/How-is-the-booking-fee-calculated>

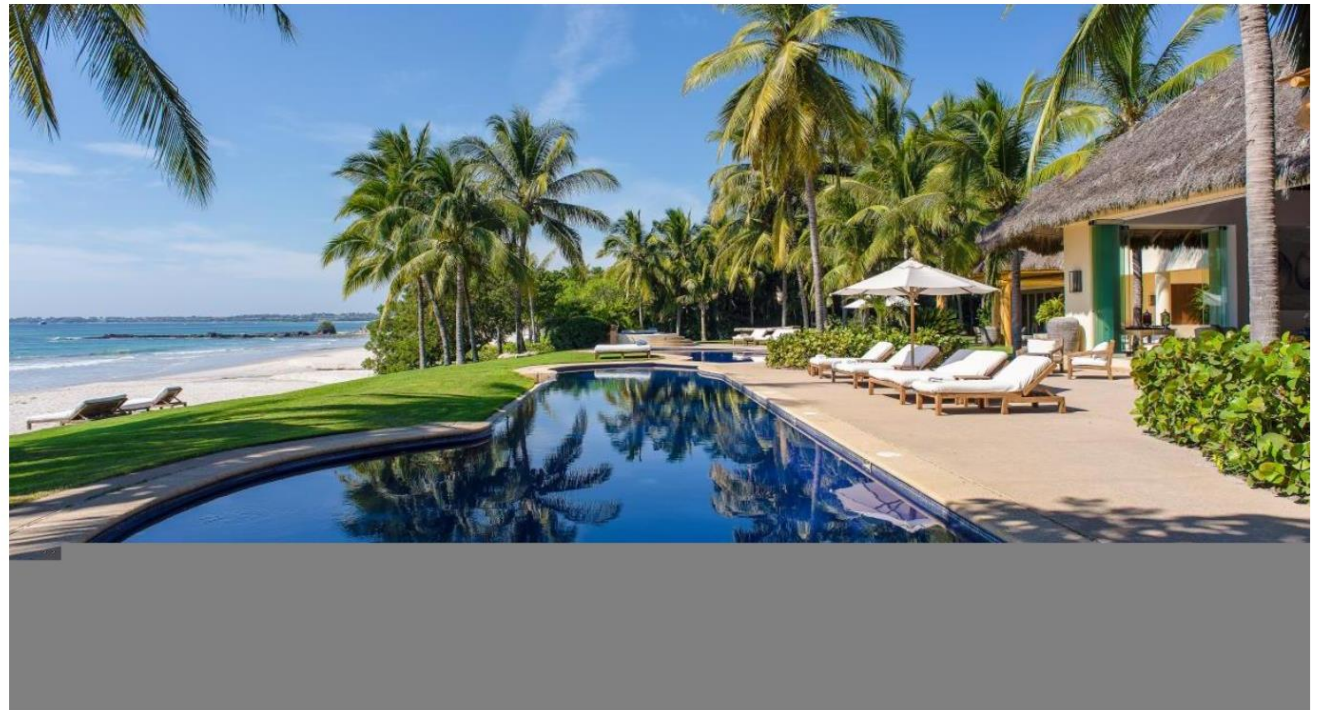
HomeAway®

♥ Trip Boards

👤 Login ▾

🔍 Help ▾

List your Property



About HomeAway

For Media Inquiries:
media@homeaway.com

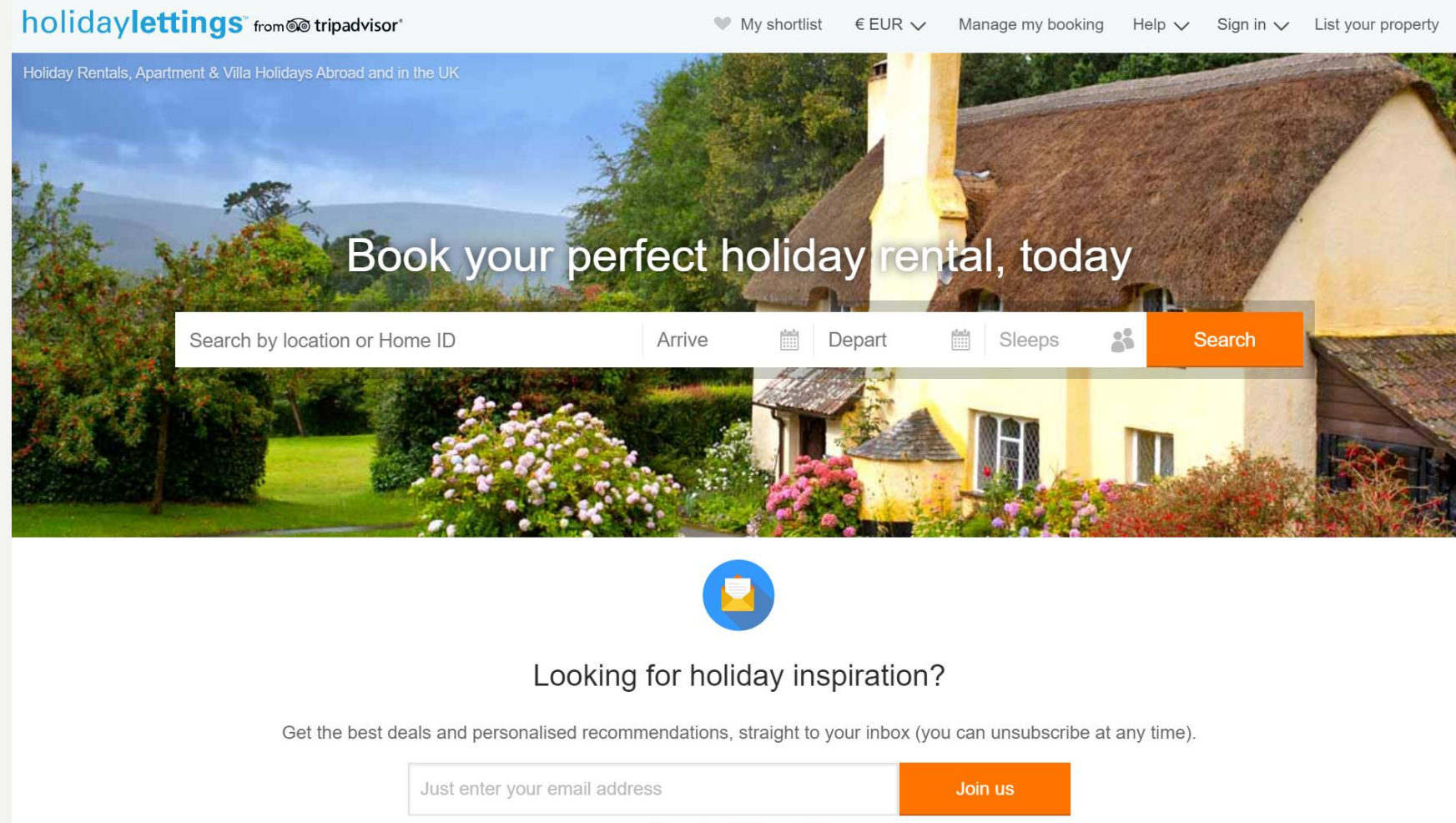
Tweet us:

HomeAway, a world leader in the vacation rental industry, is the place to book beach houses, cabins and condos with more than two million places to stay in 190 countries. The site makes it easy to find and book the perfect vacation rental for any getaway, often for less than the cost of traditional hotel accommodations. HomeAway is part of the Expedia Group family of brands.

https://www.homeaway.co.uk/lyp?icid=IL__O_Text__top_nav_link

HOLIDAY LETTINGS BY TRIPADVISOR

- https://www.holidaylettings.co.uk/content/about_us
- Komissio
 - <https://help.holidaylettings.co.uk/articles/FAQ/What-is-TripAdvisor-s-guest-booking-fee>



VIATOR.COM

- TripAdvisor Experiences - Viator.com
 - <https://www.viator.com>
 - <https://www.viator.com/distribution-partners>
 - <https://supplier.viator.com/sign-up-info>
- Komissio -20 %
- Tuotekorttivaatimukset
 - <https://supplier.viator.com/sign-up-info>
 - <https://supplier.viator.com/signup/supplierType/choice>

Reserve Now & Pay Later: Secure your spot while keeping your plans flexible.

viator Search for "Paris" or "Colosseum"

Home / Finland Tours / Helsinki Tours / Sightseeing Tickets & Passes / Attraction Tickets

Reserve Now & Pay Later

Helsinki Card

★★★★☆ 105 Reviews | Helsinki, Finland

from €51.00
Lowest Price Guarantee

Select Date and Travelers

Thursday, Jan 30, 2020

Number of travelers

Check Availability

Reserve Now & Pay Later
Secure your spot while staying flexible

Free Cancellation
Up to 24 hours in advance

Helsinki Tours

- All Helsinki Tours
- Air, Helicopter & Balloon Tours
- Cruises, Sailing & Water Tours
- Cultural & Theme Tours
- Day Trips & Excursions

1 to 3 days (Approx.) Mobile ticket Offered in: English

Overview

Explore Helsinki at your own pace and save money as you sightsee with the great-value Helsinki Card or Helsinki Card Region. Buy a 24-, 48- or 72-hour card and simply show your card to enjoy free public transport around the city (and in the whole metropolitan area with Helsinki Card Region), plus complimentary admission to many of top Helsinki museums and attractions, including the stellar Ateneum art gallery and Suomenlinna Fortress. Add a free audio city tour, a complimentary guidebook and map, plus valuable savings on tours, meals and other experiences, and it's an excellent way to make the



Reserve Now & Pay Later

Snowshoeing in Hietasaari, Oulu, Finland

Oulu, Finland

Share

Save to Wishlist



from €39.00

Lowest Price Guarantee

Select Date and Travelers



Thursday, Feb 6, 2020



Number of travelers

Check Availability

Reserve Now & Pay Later

Secure your spot while staying flexible

Free Cancellation

Up to 24 hours in advance

Finland Tours

All Finland Tours

Air, Helicopter & Balloon Tours

Classes & Workshops

Cruises, Sailing & Water Tours

Cultural & Theme Tours

1 hour (Approx.)

Mobile ticket

Offered in: English

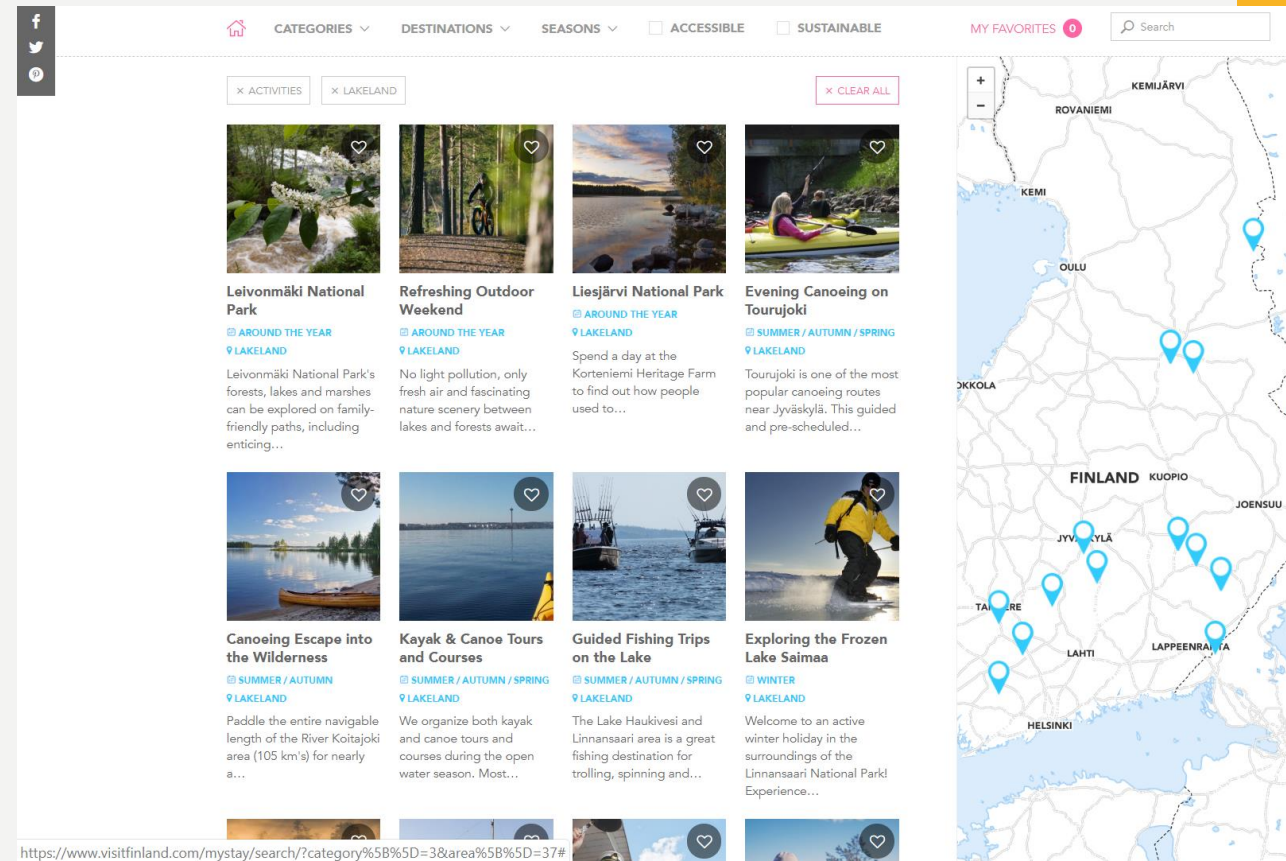
Overview

The Oulu sea area, located at the Gulf of Bothnia, is absolutely beautiful especially in winter offering spectacular views on both the city and the open sea.

<https://www.viator.com/tours/Finland/Snowshoeing-in-Hietasaari-Oulu-Finland/d50-210803P1>

VISIT FINLAND MYSTAY

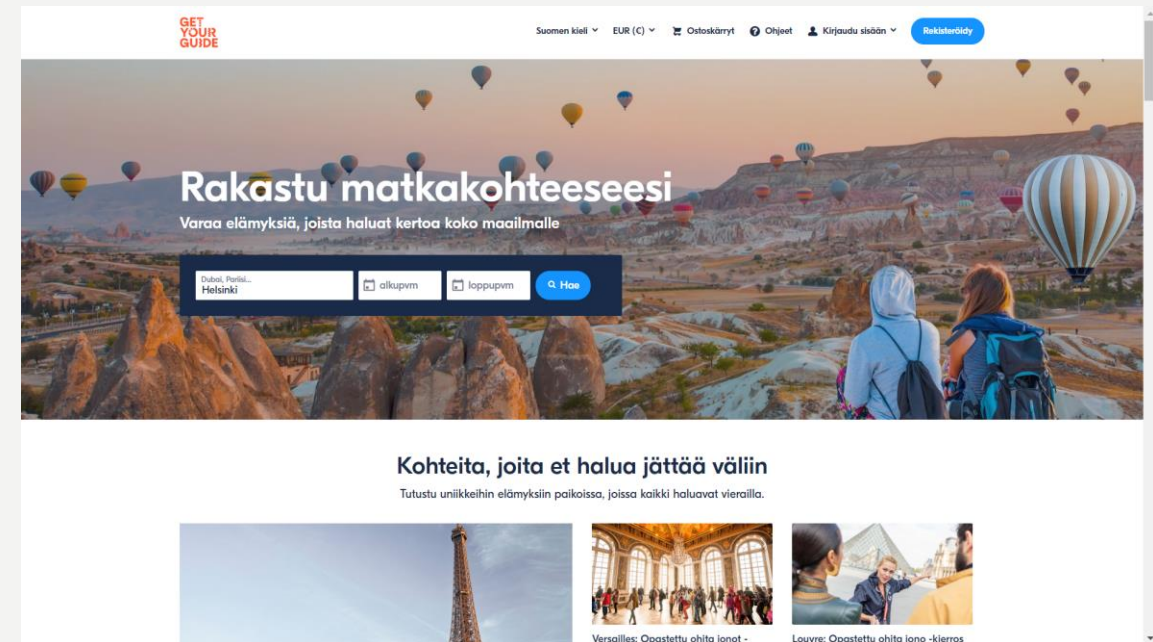
- VisitFinland MyStay
 - <https://www.visitfinland.com/mystay/>
 - Maksuton Visit Finlandin palvelu
 - Tuotteiden syöttö joka vuosi kaksi kertaa
 - 04 ja 10
 - Kriteerit
 - 24 h vasteaika asiakkaan kyselyyn
 - Englanninkieliset kotisivut
 - Online varattavuus
 - Poikkeuksiakin on
 - Maksuton
- VisitFinland Travel Datahub
 - <https://traveldatahub.com>



GETYOURGUIDE

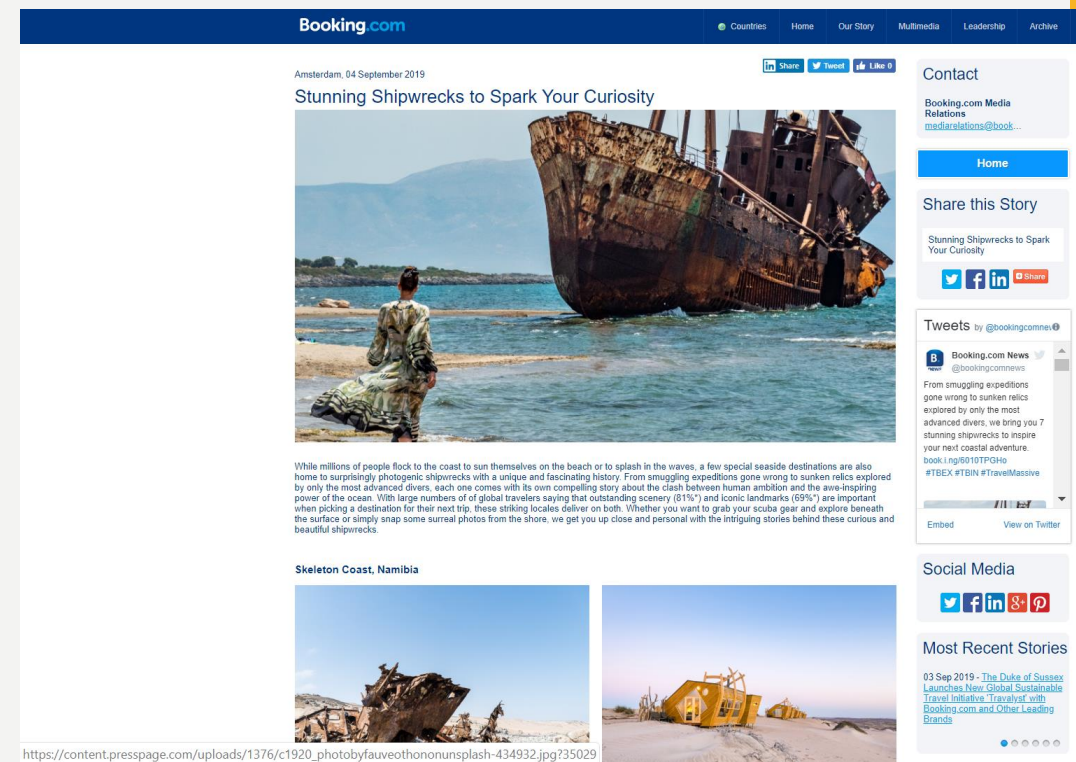


- **GetYourGuide.com (.fi)**
 - Mikä on GetYourGuide:
<https://www.getyourguide.fi/about/>
 - Partnereille ja toimittajille:
<https://partner.getyourguide.com/en-us/login>
 - Matkailuyrityksille:
<https://supplier.getyourguide.com/>
 - Komissiokäytännöt – 20 %
 - Ohjeet sisällöntuotantoon



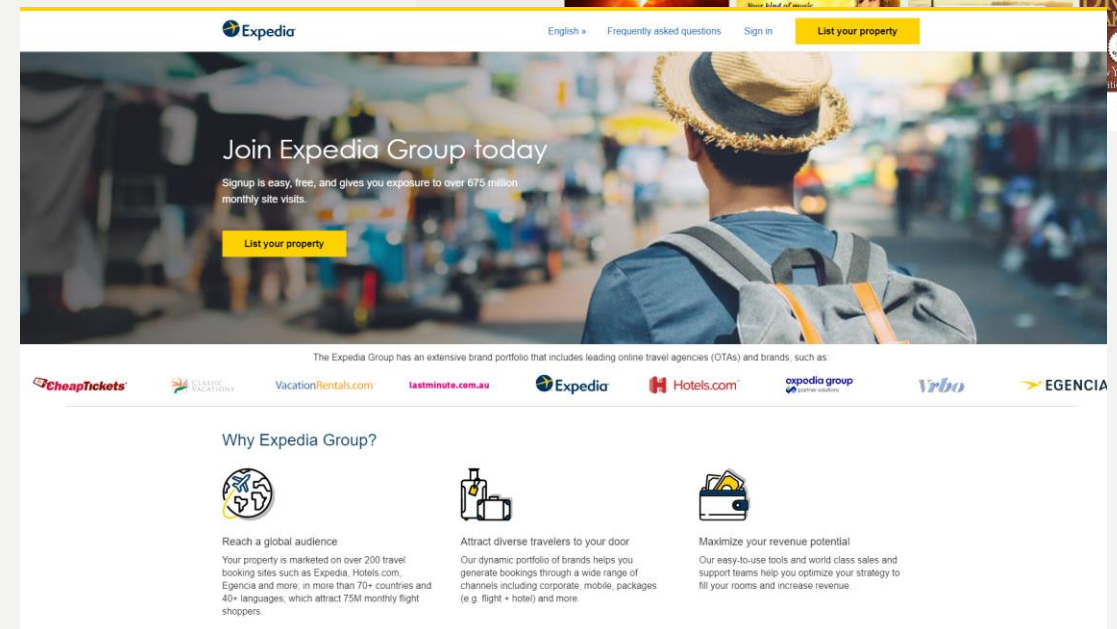
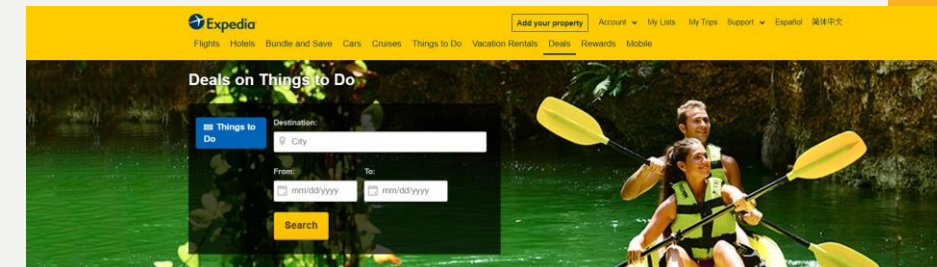
BOOKING.COM EXPERIENCES

- <http://t.co/flU2RDcviz?amp=1>
- Booking Experiences on osa Booking Holdingsin Booking.com palvelua, joka lanseerattiin kesällä 2019 Suomessa (Jenkeissä toimii jo isoissa kaupungeissa Nähtävyydet ja käyntikohteet myynnin osalta)
- Booking Holdings osti jenkkiläisen Fareharbor inventaariohjelmiston, joka on samantyyppinen kuin TripAdvisorin ostama islantilaisen startupin Bókun inventaarijärjestelmä
- Booking.com keskittyy keräämään destinaatio- ja kaupunkinähtävyyksiä, tekemistä ja aktiviteetteja
- Lähestynyt loppuasiakkaita majoitusvarauksen yhteydessä uutiskirjeellä kohteen aktiviteeteista ja palveluista
- Komissio 20 %



EXPEDIA.COM -EXPERIENCES

- Expedia experiences
 - <https://www.expedia.com/g/un/deals-on-things-to-do>
 - <https://join.localexpertpartnercentral.com/>
- List Your property
 - <https://onboarding.expediapartnercentral.com/public/join>
- Komissio -20 %



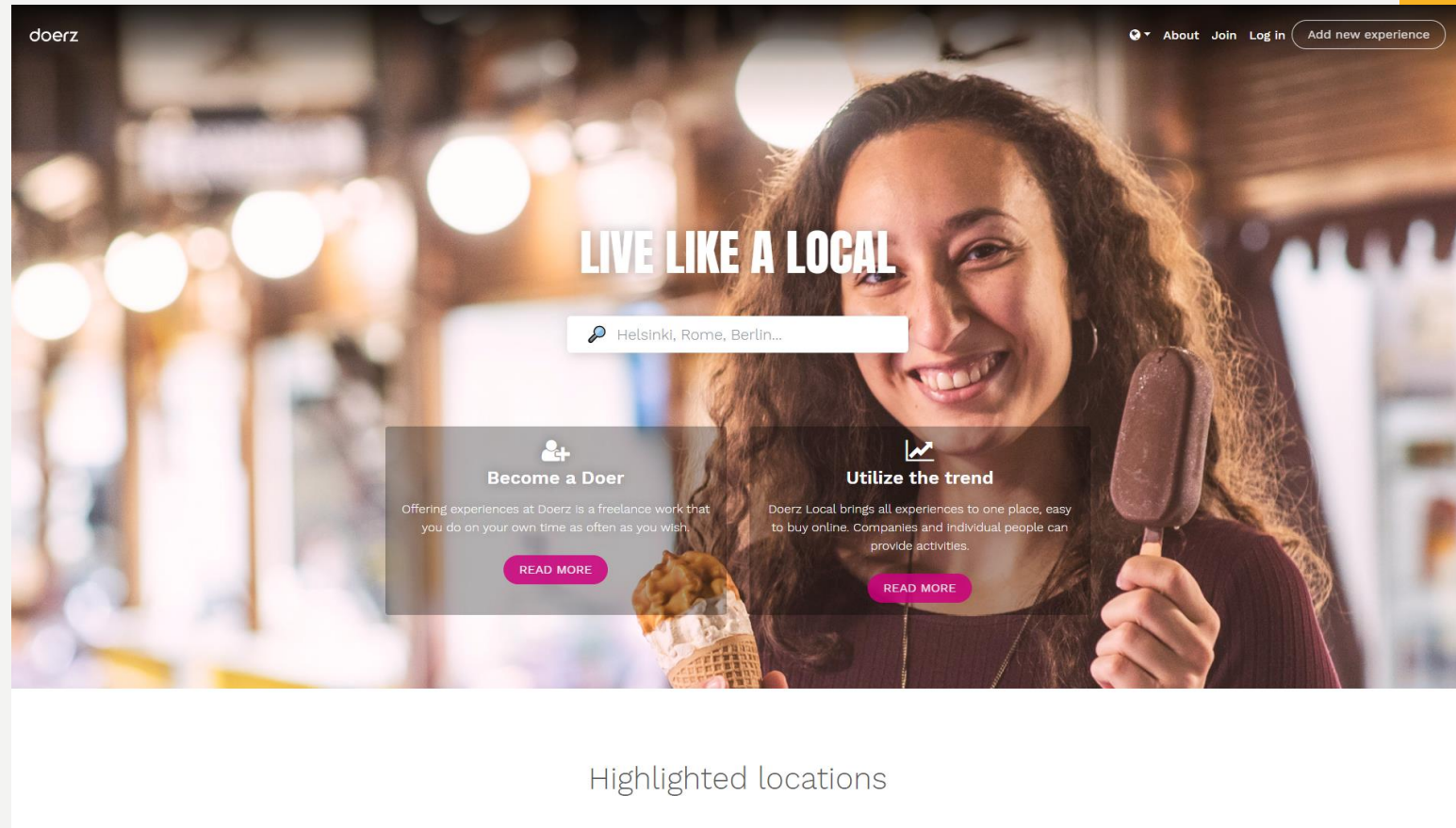
EXPEDIA GROUPIN BRÄNDEJÄ OVAT

- Expedia
 - <https://join.localexpertpartnercentral.com/>



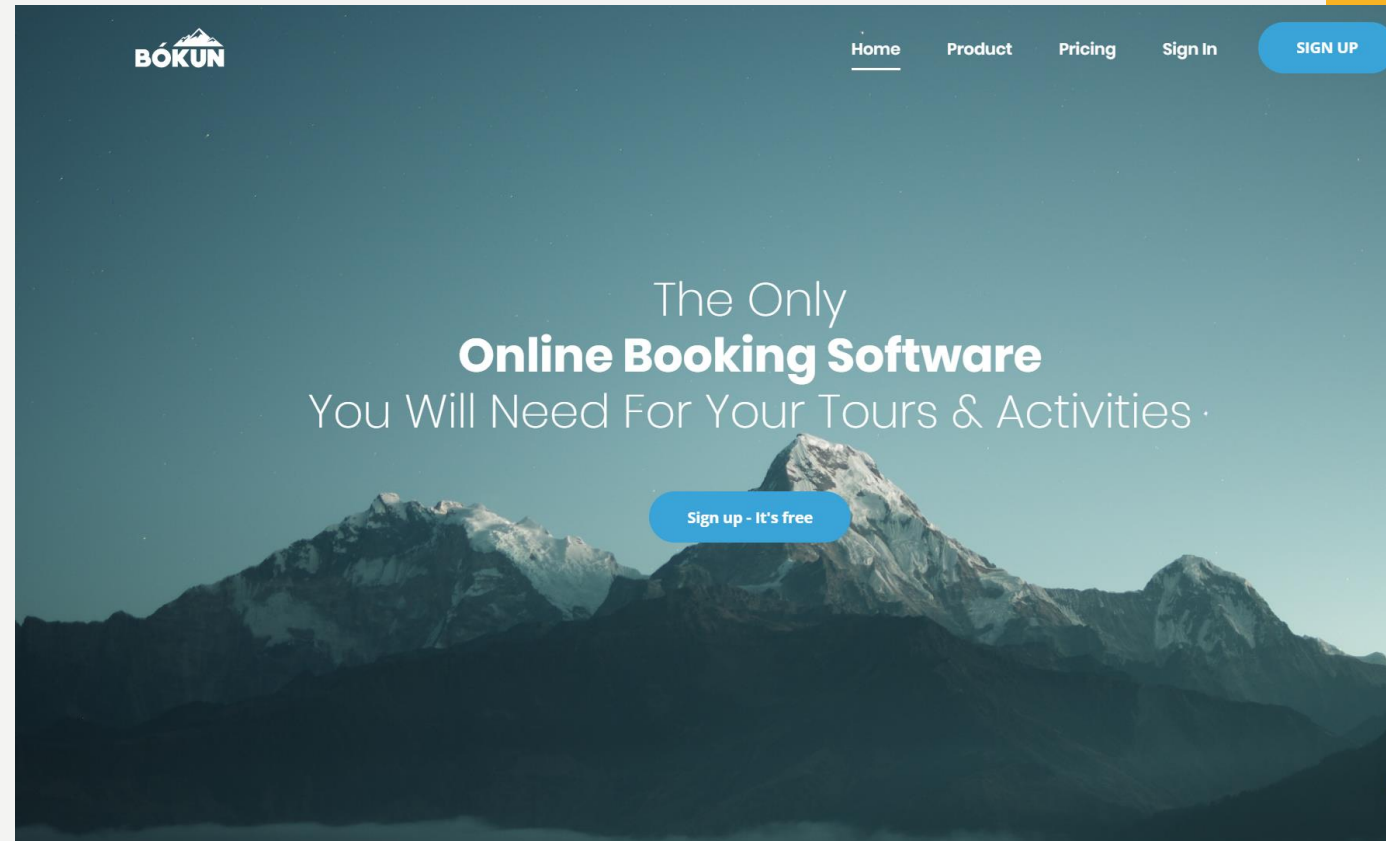
WWW.DOERZ.COM

- Doerz
 - www.doerz.com
 - 20 % komissio
 - Peer to Peer kauppias
 - Kuluttajalta kuluttajalle
 - Yritykseltä kuluttajalle
 - Aluesivustot
 - Mobile Apps



BÓKUN – SEKÄ JAKELUKANAVA, ETTÄ OMAN SUORAMYYNIN TYÖVÄLINEENÄ

- <https://www.bokun.io>
- Ilmainen paitsi omassa verkkokaupassa hinnasta otetaan 2,9 % komissio
- Case-esimerkkejä
 - www.sirmakko.fi
 - www.lapinluontoelamys.fi
 - www.visitrovaniemi.fi



FAREHARBOR

- www.fareharbor.com
- Ilmainen
- Asiakasostokseen lisätään 6 % fee, kun ostos tehdään omassa verkkokaupassa, sen maksaa asiakas
- Case-esimerkkejä
 - www.apukkaresort.fi
 - <https://mountaintopretreatcabinrental.com/>

20.4.2020

VALIKKO



Esittelykierro

Pyydä
esittely
Keskustellaan



1 Enemmän kuin
ohjelmisto

Parhaat hinnat & tuki

2 Verkkovaraus

Enemmän maksavia
asiakkaita

3 Toiminnot

Yritystason ohjelmisto

4 Connect

Kumppanuudet ja
integraatiot

5 Hallinnoidut
verkkosivustot

Suunniteltu aktiviteeteille

6 Telescope

Älykäs ennakoiva
hinnoittelu

7 Tarinoita &
arvioita

Oikeilta asiakkailta



FAREHARBOR

Tavoita suurempi asiakas Connectin avulla.

Myynninkehitystiimimme keskittyy erityisesti auttamalla laajaa kumppani- ja verkkojakelijaverkostoa.

Teemme yhteistyötä joidenkin alan suurimpien yritysten kanssa varauksia ja voisit pyörittää yritystoimintaasi nopeammin.

Haluatko ryhtyä FareHarborin kumppaniksi?

Ota yhteyttä

Booking.com

Booking.com on maailman

Reserve with C

Google-käyttäjät voivat
varata ja maksaa kien
aktiviteettisi suoraan

- www.johku.com
- Ilmainen (pl. Kotisivujen rakentaminen)
- Komissio riippuvainen Johkun kautta kulkevasta liikevaihdon määrästä
 - <https://www.johku.fi/fi/hinnat>
- Esimerkkejä
 - <https://maatilamatkailuilomaki.fi/>
 - <https://www.naturaviva.fi/>

Kanavat

Johku / Johku Travel / Kanavat

Gofinland ja Retkipaikka ovat nopeasti kehittyviä ja kasvavia uuden ajan palveluja, jotka tarjoavat kattavan valikoiman suomalaisia matkailupalveluja ja sisältöjä. Johkun integraatio näiden kanavien kanssa on kokonaisvaltaista. Sen lisäksi, että olemme optimoineet sisällön välittymisen ja ostoprosessit mahdollisimman pitkälle, teemme tiivistä yhteistyötä myös alan kehittämisen rintamalla.

Maailma on pullollaan erilaisia online-matkatoimistoja (OTA, Online Travel Agency). Johku on kytketty näihin myyntikanaviin MyAllocator-kanavahallinnan kautta, joka huolehtii siitä, että tuplabuukkauksia ei synny. Parhaimmillaan Johkun ja ulkoisen kanavan välillä päivittyvät saatavuus ja hintatiedot.

Suomi-matkailun suunnannäyttäjät



Gofinlandista löytyy Suomen kattavin vuokramökkivalikoima, ja nyt mukaan pääsee entistä kätevämmän Johkun varausjärjestelmän kautta.

Integroitu ostaminen



Retkipaikka on Suomen suosituin retkeilyblogi, joka tarjoaa satoja kohdevinkkejä, kuvia, karttoja ja viihdyttäviä tarinoita.

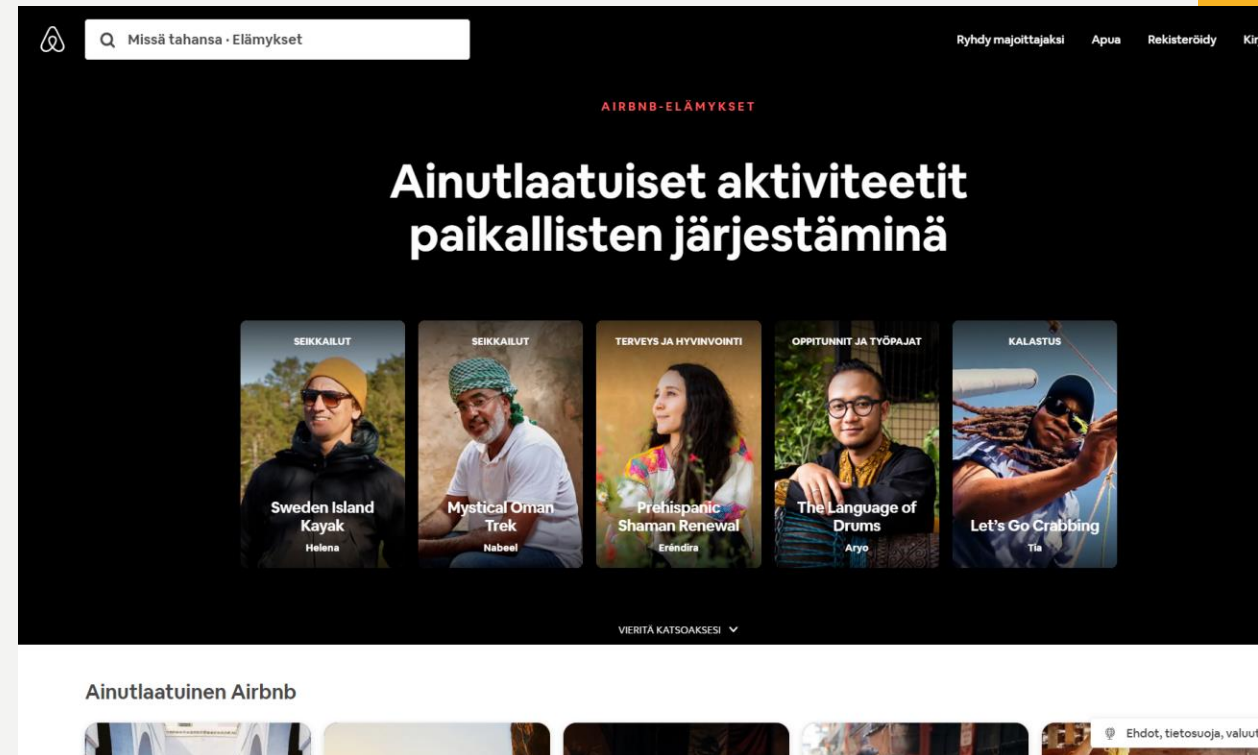
Integroitu ostaminen

Johtavat globaalit online-matkatoimistot



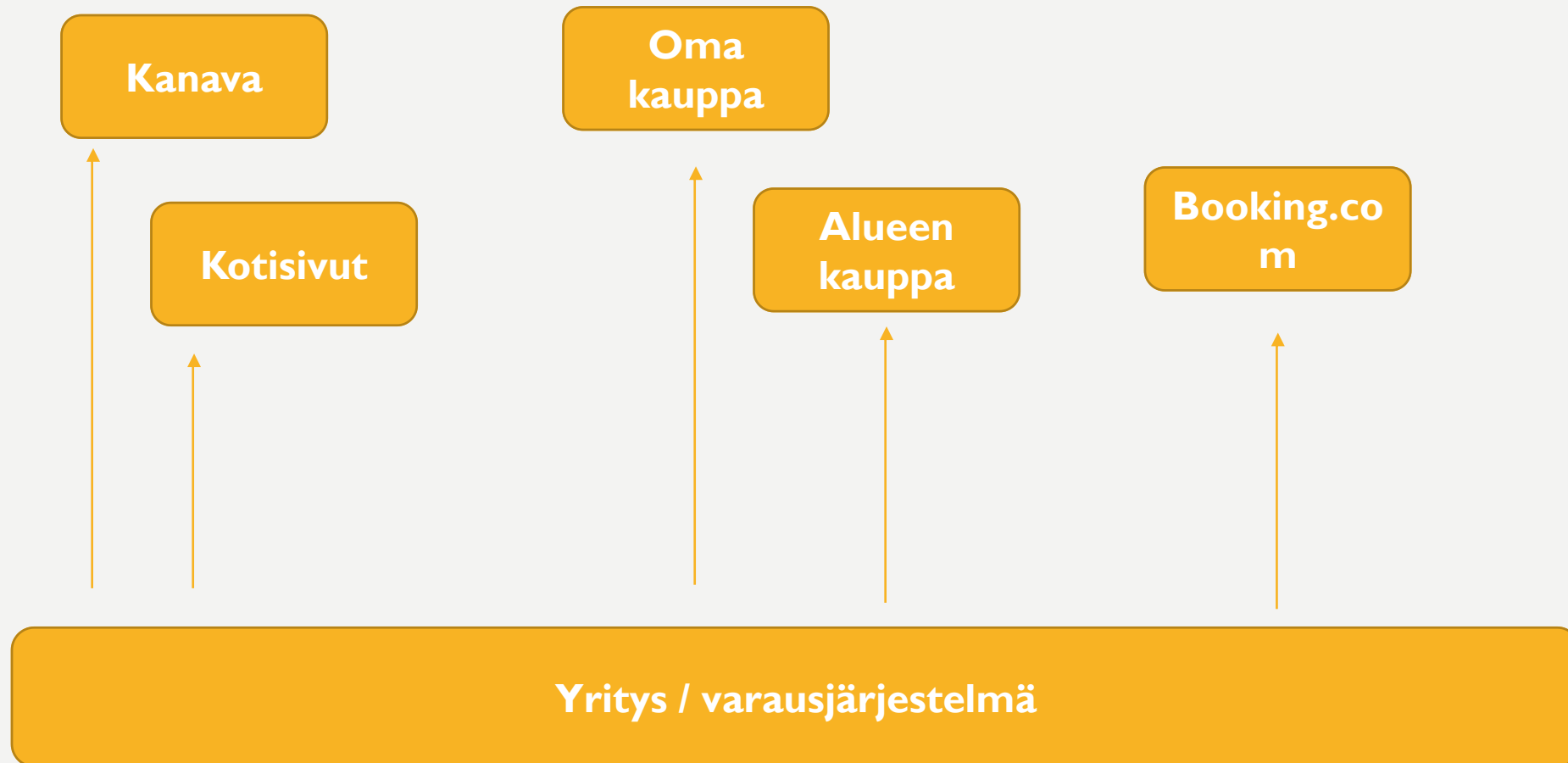
AIRBNB EXPERIENCES

- Alustatalouden ensimmäisiä ilmiöitä, joka mahdollistaa myynnin
- https://www.airbnb.fi/s/experiences?redirectSource=slash_experiences&_set_bev_on_new_domain=I568I0I254_NzBjYzkzODcIN2ZI
- Kylät, yhteisöt, yksityiset

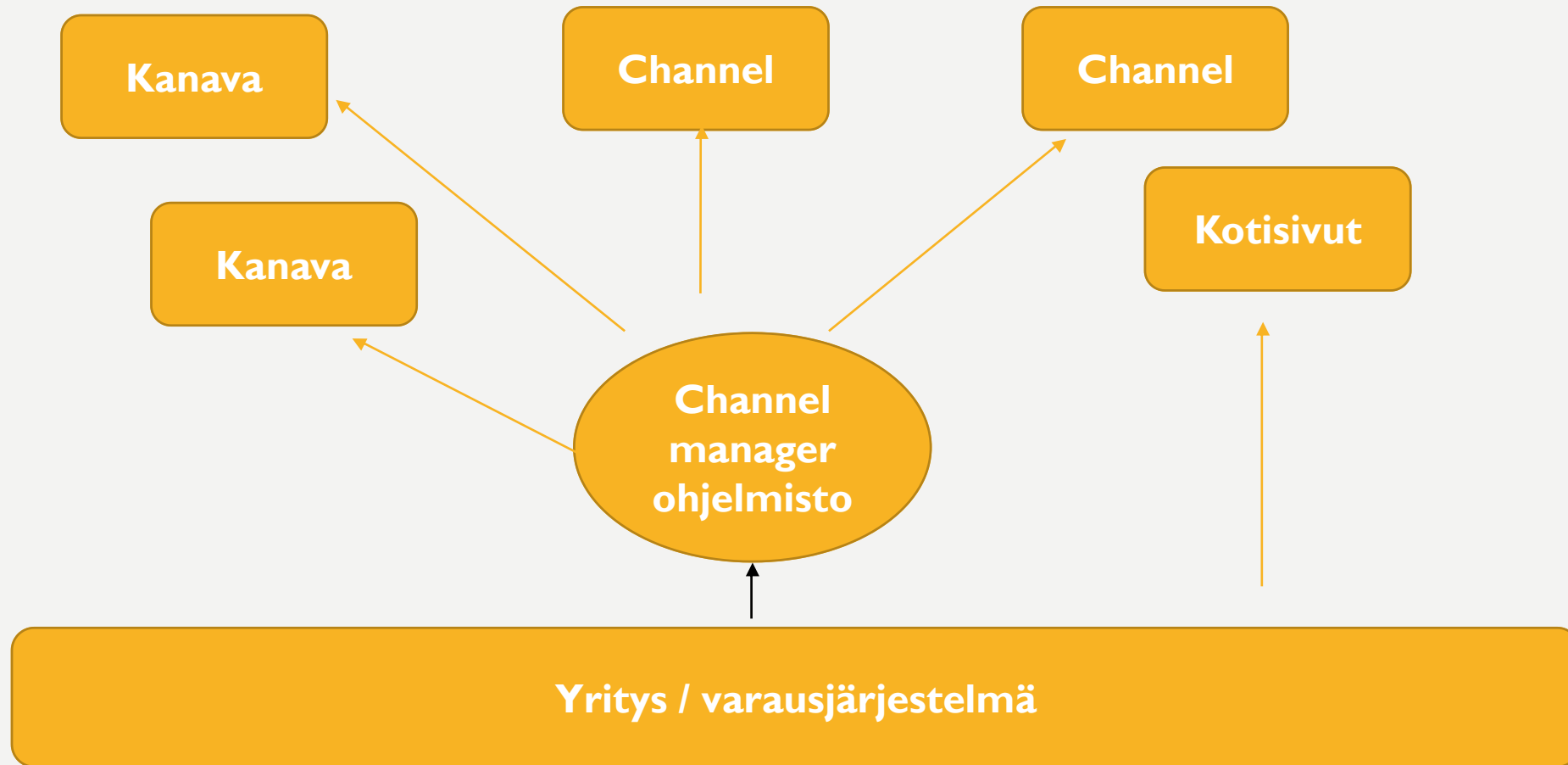


KANAVIEN HALLINTA

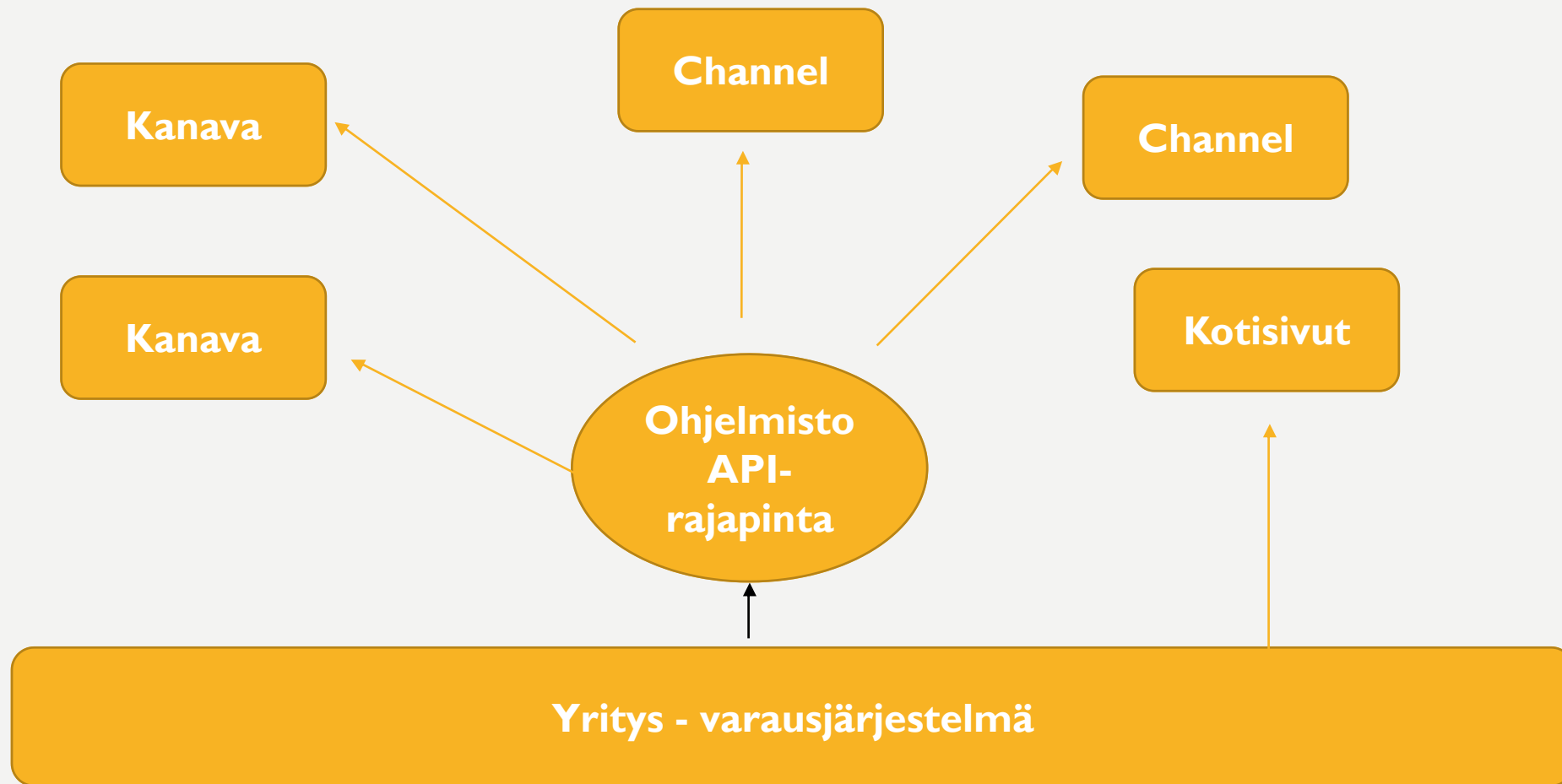
KANAVIEN HALLINTA –MALLI 1



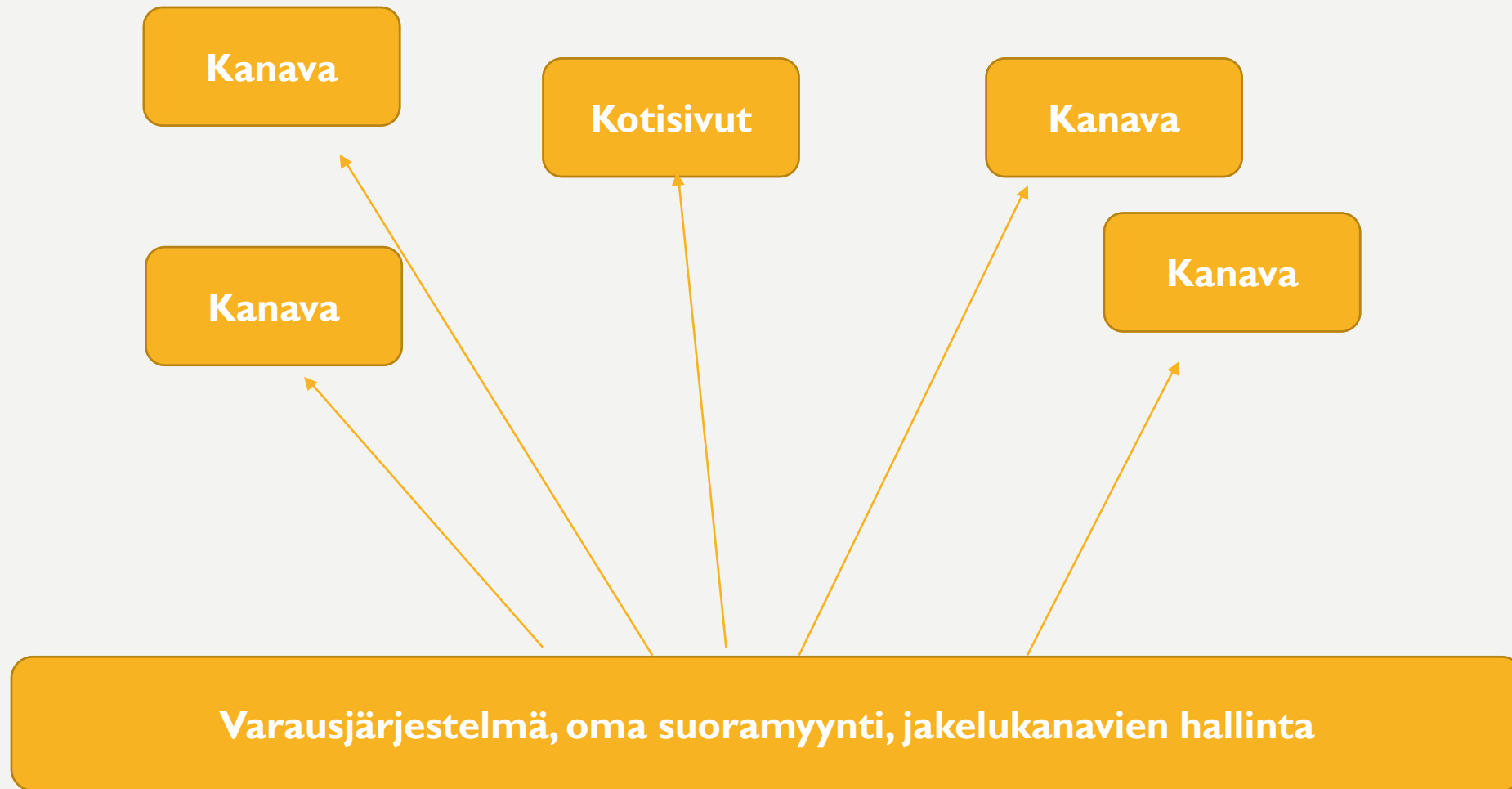
KANAVIEN HALLINTA – MALLI 2



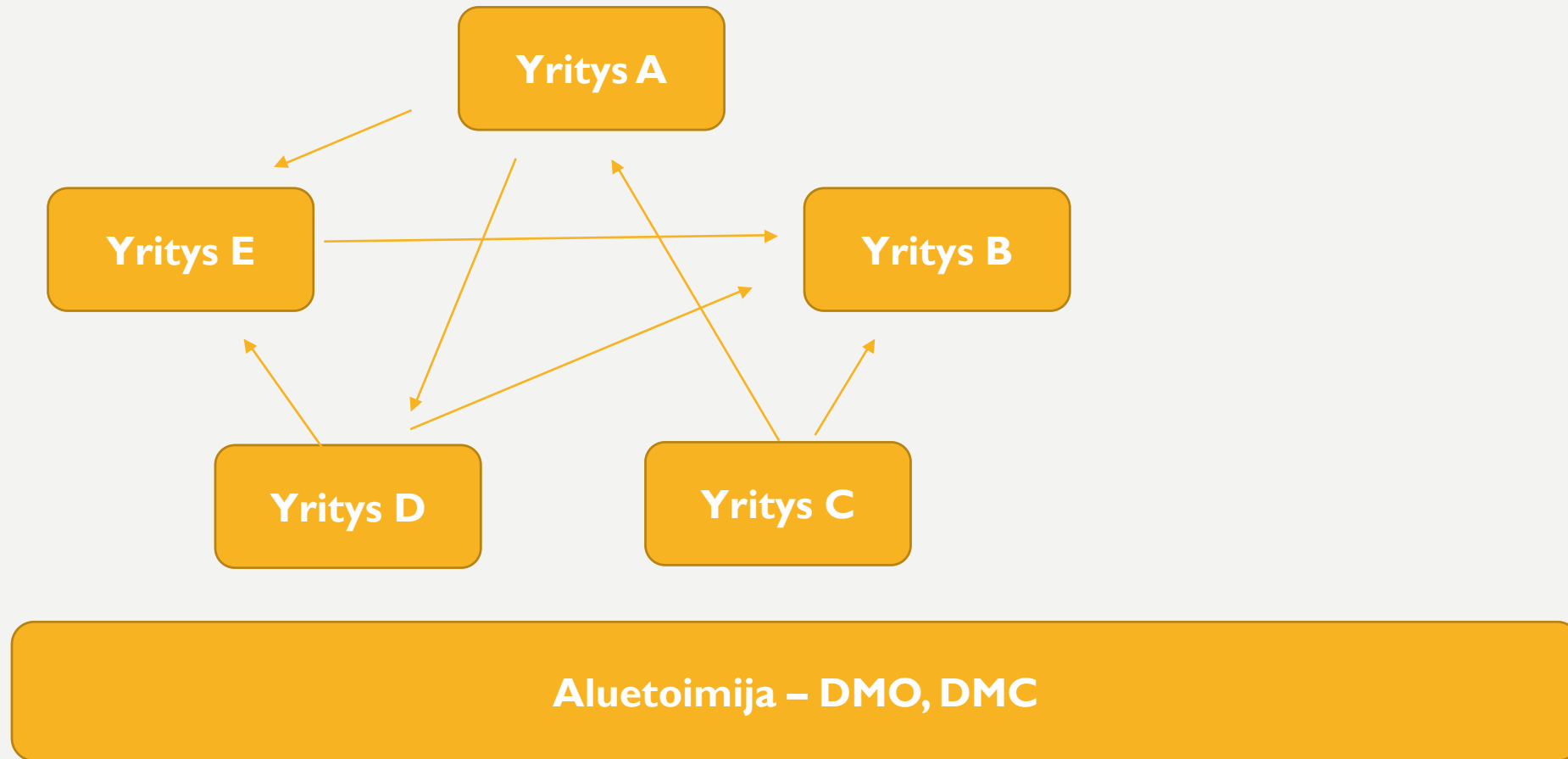
KANAVIEN HALLINTA– MALLI 3



KANAVIEN HALLINTA – MALLI 4



KANAVIEN HALLINTA – MALLI 5



OTA AVUKSI KV-OPAS

<https://matkailualan-e-learning.in.howspace.com/33-jakelukanavakartta>



VisitFinland.com

Kansainvälistymisopas

Aloita tästä

► Oppaan sisältö



3.3 JAKELUKANAVAKARTTA



Kun tuotetarjontasi on kunnossa ja olet päättänyt minkä jakelutien kautta tuotteitasi lähdet myymään, on sinun kansainvälistä matkailuliiketoimintaa aloittavana yrityksenä hyvä kuvata tuotteiden ja palvelujen jakelukanavakartta. Jakelukanaviin voidaan lukea näkyvyys- ja myyntikanavia, kivijalassa ja verkossa. Tässä yhteydessä käsittelemme jakelukanavakarttaa sellaisina verkkosivustoina, verkkokauppoina ja varaussivustoina, joissa myyt yrityksesi tuotteita.

3.3.1 NÄKYVYYS JA MYYNTIKANAVAT



Jakelukanavat voidaan jakaa näkyvyys- ja myyntikanaviin. Näkyvyyskanavissa asiakas voi selata, katsella, lukea ja kommentoida tuotteita, mutta ei suoraan ostaa tuotteita. Näkyvyyskanavia ovat esimerkiksi verkkosivustot, matkailuportaalit, blogisivustot, yhteisöpalvelut ja sosiaalinen media kaikkine somekanavineen.

Näkyvyys- ja myyntikanavien ero on vuosivuodelta kaventunut. Onkin usein hankala erottaa, onko kyseessä näkyvyys- vai myyntikanava. Suomeen saapuvien matkailijoiden käyttämät varauskanavat löydät Visit Finlandin teettämästä jakelukanavaselvityksestä.



Market	Online Booking Rate	Mobile Booking Rate	Leading Digital Travel Channels	Key Demographics	Emerging Trends
UK	76% of travelers (ABTA; 2016)	8% (Kayak; 2016)	TripAdvisor.co.uk, Skyscanner.net, Airbnb.co.uk	Millennials	Popularity of Scandinavia is growing.
Germany	43% of travelers (FUR; 2017)	24% (PhocusWright; 2017)	OTAs lose share to travel providers in the coming years, due to aggressive efforts by suppliers in all segments to drive direct online bookings.	Baby Boomers	German travelers are concerned with safety of travel.
France	~ 75% of travelers (IPSOS; 2017)	20% (PhocusWright; 2017)	OTAs are taking control of the online travel market.	Millennials and Families	Influenced by travel guides; 40% of French national use travel guide websites such as Lonely Planet
Italy	91% of travelers (2016)	42% (2016)	TripAdvisor.it, Airbnb.it, Trivago	Millennials and Families	Weak economy leading to increased internal travel.
Netherlands	> 50% of travelers (EU Stats; 2016)	--	TripAdvisor.nl, Zoover, Coorendon	Millennials and Families	Adventurous; looking for exciting travel opportunities.



OTA AVUKSI MATKAILIN DIGILOIKAN ABC

<https://matkailuyrityksen-digiloikan-abc.in.howspace.com/2-online-jakelukanavat>



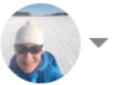
Tervetuloa

Aloita tästä

► **Matkailuyrityksen digiloikan ABC**

Loppusanat

Tuki-chat



2. ONLINE-JAKELUKANAVAT

Online-jakelukanavilla tarkoitetaan sähköisiä, eli verkossa olevia kanavia. Tällaisia voivat olla esimerkiksi verkkosivusto tai mobiilisovellus, jossa yrityksen tuotteet ovat. Online-jakelukanavat voidaan jaotella näkyvyys- ja myyntikanaviin. Esimerkiksi varausjärjestelmä on myyntikanava ja sosiaalinen media näkyvyyskanava. Matkailuportaaliksi luokitellaan esimerkiksi Visit Finlandin My Stay -portaali.

SÄHKÖISIIN JAKELUKANAVIIN LUOKITELLAAN

Sähköiset varausjärjestelmät
esim. Amadeus

Matkanjärjestäjien &
matkatoimistojen verkkosivut

Online-matkatoimistot
(OTA – Online Travel Agency)

Matkailuportaalit

Yrityksen oma

Erilaiset hakemistot

KIITOS KUN OLIT KUULOLLA!

**Siirry Matkailun Digiloikka ABC
e-learning ympäristöön!**



[https://matkailuyrityksen-digiloikan-
abc.in.howspace.com/tervetuloa](https://matkailuyrityksen-digiloikan-abc.in.howspace.com/tervetuloa)