

Produktoffensive

bookingkit verzahnt On- und Offline-Welt und baut Angebote weiter aus

Berlin, 28.10.2019 - bookingkit, die in Europa führende Software-Lösung zur Digitalisierung von Touren, Aktivitäten und Attraktionen, verzahnt künftig Online- und Offline-Welt noch stärker. Das Unternehmen kündigt eigens entwickelte mobile Endgeräte zum Vor-Ort-Verkauf und der Kontrolle von Tickets an. Ebenfalls wird der eigene App-Store um eine Vielzahl von neuen Partnern wie Zapier, Mailchimp und Hubspot erweitert.

Trotz der steigenden Bedeutung digitaler Buchungsmöglichkeiten spielt der Ticketverkauf vor Ort nach wie vor eine wichtige Rolle für den Erlebnismarkt, dem drittgrößten Sektor in der Touristik. Seit Mai 2019 ist durch bookingkits Partnerschaft mit SumUp bereits die Kartenzahlung an der Verkaufsstelle möglich. Mit der Entwicklung eigener Handheld-Geräte geht der Softwareanbieter einen weiteren Schritt in Richtung Offline-Welt. Die mobilen und kostengünstigen Endgeräte mit eigens entwickelter App-Technologie ermöglichen eine simple Handhabung am sogenannten Point-of-Sale. So können Anbieter von Erlebnissen wie z.B. Bus- oder Schifffahrten direkt vor Ort einfach Tickets ausstellen oder kontrollieren. Im November startet die Pilotphase mit ersten Kunden.

Darüber hinaus baut bookingkit seinen App-Store weiter aus. Bisher können Kunden durch eine Schnittstelle in der Software bereits die Zusatzdienste von Drittanbietern wie beispielsweise dem Personalplanungssystem Papershift nutzen. Künftig sind auch Apps mit Marktführern aus den Bereichen Buchhaltung, Marketing und Sales für alle bookingkit-Kunden verfügbar. So wird u.a. der Newsletter-Dienst Mailchimp, die Marketinglösung Hubspot sowie die Produktivitätssoftware Zapier angebunden.

bookingkit entwickelt sich damit konsequent weiter zu einer umfassenden Gesamtlösung für Anbieter von Touren, Aktivitäten und Attraktionen. "Neben der digitalen Verwaltung des Geschäfts, dem Onlineverkauf und der Anbindung an namhafte Marktplätze wie GetYourGuide oder Google schaffen wir eine noch stärkere und vor allem intelligente Verzahnung mit der Offline-Welt. So kommen wir

den Bedürfnissen der fragmentierten Branche entgegen und bieten durch weitere Partner noch bessere Verwaltungs- und Vermarktungsoptionen“, so Christoph Kruse, Gründer und Geschäftsführer von bookingkit.

Über bookingkit

bookingkit ist Europas führende SaaS-Lösung von Touren und Aktivitäten, den drittgrößten Tourismussektor weltweit. Die Software-as-a-Service stellt eine standardisierte und skalierbare Technologie für Reise- und Aktivitätsanbieter zum Verkauf und zur Vermarktung ihrer Buchungen zur Verfügung. Mit seinem integrierten Vertriebssystem dient bookingkit als digitale Zweiwege-Infrastruktur und verbindet auch Reisebüros und andere Vertriebskanäle mit einer umfangreichen Bibliothek von Experiences, die in Echtzeit aktualisiert werden. Das Unternehmen erhielt mehrere Auszeichnungen, darunter die Auszeichnung "EMEA Travel Innovator" von PhocusWright Europe, die Auszeichnung "Startup of the Year" des Travel Industry Club, "Trophée d'innovation 2019" des französischen L'Echo touristique und die Bewertung "Sehr gut" von Deutschlands renommierten Vergleichsportal vergleich.org. The Hundred wählte bookingkit als eines der 100 innovativsten Start-ups in Deutschland aus, das Forbes Magazine berichtete. Darüber hinaus hat das Deutsche Institut für Qualitätsstandards und -prüfung bookingkit für seine hervorragende Kundenbetreuung mit dem Gütesiegel "Top Service" ausgezeichnet. Im Bereich der Mitarbeiterzufriedenheit bewerteten FOCUS Business und kununu das bookingkit als drittbestes KMU, das in Berlin in der Kategorie "Internet" arbeitet. bookingkit wurde 2014 von Christoph Kruse und Lukas C. C. Hempel gegründet, hat seinen Hauptsitz in Berlin und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter www.bookingkit.net

Pressekontakt

Larissa Mayer

T: +49 30 555 73 05 16 | +49 170 41 47 685

larissa@schoesslers.com

