

Bookingkit digitalizza i canali offline: lancia bookingkit Reach per una rivendita di tour ed esperienze semplice e innovativa

Berlino, 13 Novembre 2020 - Nel terzo segmento turistico più importante, quello dei tours e attività, il numero di biglietti venduti sui siti web degli operatori è pari a quello dei rivenditori "offline" come alberghi, uffici turistici e agenzie di viaggio. Sebbene i rivenditori ricevano una commissione, lo sforzo amministrativo necessario per la prenotazione, il coordinamento delle disponibilità e la gestione della fatturazione è ancora troppo elevato per rappresentare una fonte di reddito proficua. Con la nuova piattaforma di vendita B2B "bookingkit Reach", la società leader in Europa nel settore del software-as-a-service per gli operatori di tour, attrazioni e attività, elimina questi ostacoli e stabilisce un nuovo standard nella vendita di esperienze. Si tratta di una delle più importanti novità nella storia della start-up.

Aggiungendo un'interfaccia B2B alla sua soluzione di prenotazione digitale per gli operatori, ogni rivenditore può accedere a tutte le esperienze offerte, prenotare e stampare immediatamente il biglietto. L'intero processo, che presto comprenderà il pagamento, la fatturazione e relativa documentazione, è automatizzato. "Un normale processo di prenotazione presso la reception dell'hotel o altri partner richiede al massimo 30 secondi con bookingkit Reach", afferma Gianmarco Pappalardo, Country Manager Italia di bookingkit. "Questo riduce il tempo necessario per i rivenditori di circa il 90% e consente ai rivenditori di guadagnare più commissioni sulle vendite.

"bookingkit Reach" è il collegamento ideale tra i nostri clienti e i loro rivenditori. Ottimizzare il processo di vendita non è mai stato così facile e ancora di più aggiungere altri rivenditori.

Secondo Pappalardo, i rivenditori nuovi e quelli esistenti stanno passando con ancora più entusiasmo alle esperienze di rivendita attiva. Per quanto riguarda bookingkit, che ha recentemente concluso un altro round di finanziamento di successo, anche questo passo vale la pena: con l'apertura dei rivenditori offline e del mercato dei rivenditori oltre al già affermato business delle prenotazioni online, bookingkit raddoppia sostanzialmente il suo target di riferimento.

A proposito di bookingkit:

Bookingkit offre soluzioni di digitalizzazione per tour e attività - il terzo più grande settore del turismo. La soluzione SaaS (software-as-a-service) mette a disposizione degli operatori del settore una tecnologia unificata e modulare per la gestione, la vendita diretta sul sito e la distribuzione dell'offerta sulle OTA. Con il suo sistema di distribuzione integrato, bookingkit è in grado di collegare i dati elaborati con le destinazioni, agenzie di viaggio e i canali di vendita. Bookingkit offre quindi un'infrastruttura digitale che può essere gestita in tempo reale in tutto il mondo sia per gli operatori che per i professionisti del marketing. L'azienda ha ricevuto diversi riconoscimenti, tra cui il premio Deloitte Fast 50 Award per le top startup in Germania. Fondata nel 2014 da Christoph Kruse e Lukas C.C. Hempel, bookingkit ha sede a Berlino, in Germania, e impiega circa 100 persone.

For ulteriori informazioni, visitare: www.bookingkit.net/it

PR & Press

Daniele Lazzoni
T: +39 345 360 6992
lazzoni@admirabilia.it

