

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2023



TÄSSÄ LEHDESSÄ

Meitä hellitään	2
Winresin uusia ominaisuuksia	4
Kaikki muuttuu, mutta mikään ei muutu	6
Lentoverkkokauppa vuonna 2023	8
Mukaan kaikkiin jakelukanaviin	10
Kalle vastasi Kuusamon kutsuun	12
Joiku majoittajan työkaluna	14



Meitä hellitään

Keskusteltiin taannoin Winres-järjestelmästä verrattuna vaihtoehtoihin ratkaisuihin, kun asiakas yllättäen tiivistä: *”Meitä hellitään - kaikki on automaattista, kunhan perustiedot ovat kunnossa”*. Voit vain arvata, kuinka myyntimiehen sydäntä lämmitti. Se, mistä on itse vuosikaudet saarnannut, onkin yhtäkkiä elävää todellisuutta. Mutta miksi ja mihin sitä automaatiota tarvitaan, ja miten se automaatio Winres-käyttäjien arjessa näkyy?

Markku Koskinen



Matkojen myynti on erilaista

Kun myyt jääkaapin, niin se on siinä. Asiakas maksoi saman tien, ja asentaja vei kaapin asiakkaalle. Ehkä varastosaldo pitää vielä tarkistaa. Mutta kun myyt matkan, ollaan vasta prosessin lähtökuopissa. Asiakas maksaa heti tai laskulla, ehkä useammassa erässä. Matkustajatiedot ovat osa varausta – varaushetkellä saadaan se, mikä saadaan ja tietoja täydennetään jälkikäteen. Kirjanpitoon varaus puretaan tuoteriveittäin – jokaisella rivillä voi olla oma kirjanpidon tilinsä ja verokäsittelynsä. Varaus pitää myös jaksottaa – se on lähtöpäivän kuukauden myyntiä. Ja kun kaikki on vihdoinkin valmista, asiakas muuttaakin varaustaan.

Siinä missä jääkaappikauppa hoidetaan kerralla valmiiksi, yhteen ja samaan matkavaraukseen joudutaan perustapauksessakin koskemaan vähintään 3–5 kertaa. Ja aina kun varausta muutetaan, käsittelykertojen määrä kertautuu.

Kaikki varaukset yhdessä paikassa

Kaikkien varausten on oltava helposti saatavilla yhdestä paikasta. Automaatiota ei voida toteuttaa, jos varaukset ja varausten tiedot ovat hajallaan siellä täällä. Varauskanavalla ei saa olla merkitystä. Asiakas on itse voinut tehdä varauksen nettikaupassa tai OTA-kanavassa, tai sitten hän on lähettänyt viestin toimistoon, soittanut toimistoon tai käynyt toimistolla. Varausten pitää olla ”eheitä” – kaikkien tietojen pitää olla kiinni varauksessa ja heti katsottavissa – varatut tuotteet, hinnoittelu, laskut, maksut, matkustajatiedot ja niin edelleen. Varaustilanteen pitää olla aina ajan tasalla ilman, että myytävä kapasiteetti on kiintiönä eri myyntikanavissa.

Taloushallinto on automatisoitu

Taloushallinnosta voidaan matkatoimistossa ja varaamossa tehdä elämää suurempi kysymys. Jos itse varaaminen ja varaustilanteen hallinta on omassa järjestelmässään, mutta laskutus, reskont-ra ja raportointi kirjanpitoon omassaan, ollaan todennäköisesti tilanteessa, jossa viimeistään tilinpäätöksessä ”prikataan” varauksia yksi kerrallaan läpi, jotta saadaan selville, mille tilikaudelle mikin varaus kuuluu. Winresissä kaikki on automaattista – kunhan vain *perustiedot ovat kunnossa*. Toimistoon tulleissa varauksissa riittää, kun huolehditaan, että varaus on sellainen kuin asiakas viimeksi toivoi. Nettikaupasta tai OTA-kanavista tulleisiin varauksiin ei tarvitse koskea käsin ollenkaan. Kaupan päälle saadaan vielä raportti Kilpailu- ja kuluttajavirastoon.

Matkustajatiedot suoraan varauksista

Nettikaupassa asiakkaan on täytettävä vaaditut matkustajatiedot. Toimistossa tiedot voi jättää vajaaksi, kun esim. kaikkia tietoja varaushetkellä ei vielä ole saatavilla. Tarkistusraportilla varmistetaan, että kaikki pakolliset tiedot on annettu. Matkustajalistat, huonelistat, bussilistat ja listat eri oheispalveluiden ostajista ajetaan sitten kun lähtö pakataan. Listat toimitetaan alihankkijoille sähköpostitse. Lähdön pakkaaminen on nopeasti tehty. Erilaisia Exceleitä pyörittelemällä aikaa menisi tunteja, kun aina välillä tarkistettaisiin, että kaikki varaukset ovat yleensä mukana, ja että jokaisen matkustajan kaikki tiedot on annettu.



Tilitykset lasketaan automaattisesti

Tilitysominaisuudet laskevat varauksille automaattisesti omistajatilityksen. Tilitysajo muodostaa pankkiaiaineiston ja tilitysraportin. Omistaja voi saada raportin omaan nettiliittymäänsä. Kun tilityskaavat ja perustiedot ovat kunnossa, on tilitys tehty hetkessä. Käsin tehtynä tilitykset olisivat lähes ylivoimainen urakka – päivä tuskin riittää.

Alihankkijatkin pääsevät Winresiin

Asiakkaat tekevät jo suuren osan työstä varatesaan nettikaupasta tai OTA-kanavasta. Alihankkijat – hotellit, mökkien tai huoneistojen omistajat, huoltoyritykset – saadaan mukaan talkoisiin antamalla käyttöön oma liittymä. Hotelliliittymän avulla hotelli voi itse tulostaa majoituslistat ja ylläpitää kiintiötä. Viikoittaisten tilanneraporttien lähettäminen jää pois. Omistajaliittymä näyttää varaukset ja tilitykset ja sen kautta voidaan tehdä omat varaukset. Omistaja voi myös ylläpitää kohteidensa tietoja, jos niin on sovittu. Huoltajaliittymä kertoo, mihin on

mentävä siivoamaan ja milloin. Varaamoissa omistajat ja huoltajat saattavat helposti työllistää yhtä paljon kuin asiakkaat, ellei heillä olisi käytössä omaa nettiliittymää.

Eikä tässä vielä kaikki ...

Asiakashallinta muistaa asiakkaan ostohistorian. Se mahdollistaa vaikka kuinka tarkat postitukset – esim. ”kohteessa jo käyneet asiakkaat” tai ”asiakkaat, jotka eivät vielä ole käyneet kohteessa”. Omaloman avulla tilanteen seuraaminen ja lisäpalveluiden ostot voidaan jättää asiakkaan itsensä tehtäväksi. A.I.R.-siirron ja BSP-tarkistuksen avulla kirjoitettujen lentolippujen tarkastus, tiliointi ja jaksotus käy käden käänteessä. Myyntitilastot ovat aina ajan tasalla. Milloin tahansa voit vilkaista, miten menee vaikkapa suhteessa neljään edelliseen vuoteen. Jos ostoreskontra on käytössä, saadaan kateraportit suoraan Winresistä – tarkimmillaan jopa varauskohtaisesti. Eikä tarvita muuta kuin että *perustiedot ovat kunnossa*.

Winresin uusia ominaisuuksia matkatoimistokäyttäjille

Timi Salminen



A.I.R. -siirto ja BSP-tarkistus - verraton parivaljakko

Amadeus-varauksen siirto Winresiin onnistuu kätevästi käyttäen Amadeuksen A.I.R. -siirtotiedostoa. Varauksen voi siirtää Amadeuksesta lipunkirjoituksen yhteydessä tai ennen sitä, jolloin laskutus tai maksulinkin lähetyks onnistuu helposti. Winresiin siirtyy varaukselta mm. matkustajien nimet, matka-kohde, lipun hinnat sekä lipunnumerot, mikäli siirto tehdään liputuksen jälkeen. Siirto säästää aikaa sekä estää kirjoitusvirheet esim. lippunumeroista. Jos havittelet täysautomaattista siirtoa, tutustu myös Atlas-Winres-ratkaisuun sivulla 8.

Amadeus-varauksen lipunkirjoituksen ja Winres-varauksen teon jälkeen BSP-tilityksen tarkistus onnistuu käden käänteessä Winresin Ostoreskontran BSP-tarkistus-toiminnolla. Uudistettu BSP-tarkistus käyttää IATA:lta tilattavaa määrää-

muotoista BSP-tilityksaineistoa, jonka voi lukea suoraan Winresiin ilman erillistä konvertointia. BSP-tarkistus lukee tilityksaineiston ja vertaa siinä olevia tilitettäviä lippuja Winresiin tallennettuihin lipputietoihin ja niiden summiin. Siirtoraportista näet IATA:n haluaman summan, Winresiin tallennetun lipun nettosummat sekä asiakkaalta laskutetun summan. Jokaisen lipun kohdalla on merkintä mahdollisista poikkeavuuksista BSP-tilityksen ja Winresin nettosummien välillä. Jos käytössäsi on Winres-ostoreskontra, lisää BSP-tarkistus tilityksen ostoreskontraan, josta tilitys maksetaan.

Automaattinen viitesuoritusten haku pankista - manuaalivaiheet minimiin

Winres on siirtynyt Web Service -aikaan myös pankkisyhteyksien osalta. WinresCloud osaa hakea automaattisesti varhain aamulla viitesuoritukset pankista ja merkitä suoritukset Winresiin. Pankit

muodostavat saapuneiden maksujen viitesuoritusaineistot heti pankkipäivän päättyessä. Aineistot ovat noudettavissa pankista riippuen aamuyön tuntien aikana.

Aikaisemmin viitesuoritusaineisto on pitänyt erikseen noutaa pankkiohjelmalla tai verkkopankista, tallentaa omalle tietokoneelle ja sitten erikseen käsitellä Myyntireskontra-ohjelmalla. Nyt Winres Cloud asetetaan noutamaan aineisto käytössä olevista pankeista. WinresCloud noutaa aineiston, käsittelee sen automaattisesti, muodostaa siirtosuoritusraportit Winresiin ja lähettää tarvittaessa reskontrahoitajalle sähköpostitse ilmoituksen käsitellyistä maksuista.

Myyntireskontra-ohjelmalla voi katsoa tallentuneet siirtosuoritusraportit haluamalleen päivälle. Raportit tallentuvat Winresiin eikä niitä välttämättä tarvitse erikseen ottaa paperille tai PDF:lle.

Pankkisyhteydet ovat saatavilla Danske Bankiin, Nordeaan sekä OP:hen. Ole yhteydessä, jos tarvitset yhteyden muuhun pankkiin, niin katsotaan toteutukselle aikataulu.

Omaloma - sopisiko se jo sinullekin, vaikkapa lisämyyntiin?

Omaloma on käytössä jo useammallakin asiakkaalamme sisältäen useita hyödyllisiä toimintoja. Käytetyimpien joukossa lienee mahdollisuus maksaa varauksen laskusta haluamansa summa. Tällöin esimerkiksi kaveriporukan hiihtomatkaista jokainen voi maksaa oman osuutensa suoraan maksukortilla, jolloin mahdollinen kortin matkavakuutuskin on voimassa.

Omalomassa varaukseen voi liittää myös tiedostoja. Matkatoimisto voi liittää varaukselle esimerkiksi PDF-liitetiedostona voucherin, lentolipun tai muun matkadokumentin. Näin dokumentit ovat matkustajan löydettävissä helposti myös matkan aikana. Matkatoimisto voi myös pyytää asiakkaalta vaikkapa passikopioita tai todistusta matkavakuutuksesta, ja asiakas voi ladata nämä Omalomassa suoraan varaukseensa. Dokumentit näkyvät Varausohjelmassa suoraan varauksella eikä henkilötietodokumentteja tarvitse vastaanottaa sähköpostitse.

Salasanen palautustoimintoakin on parannettu ja asiakas saa toimintoa käyttäessään sähköpostiinsa suoraan linkin, jonka kautta pääsee asettamaan itselleen uuden salasanen.

Varausohjelmassa uutta varausta tehtäessä ja asiakasta valittaessa on toisinaan saattanut ollut vaikeaa valita useammasta samannäköisestä asiakastietueesta oikeaa. Mikä riveistä on uusin ja millä asiakkaalla mahdollisesti jo on Omaloma-tunnus?

Nyt asiakkaan valintaruudussa näkee suoraan, onko asiakkaalla Omaloma-tunnus valmiina.

Perustietojen asiakkaiden yhdistelytoiminto osaa myös automaattisesti valita jäljelle jääväksi asiakastietueeksi sen, jolta löytyy Omaloma-tunnus. Yleensä tämä on myös se uusin ja tuoreimmat tiedot sisältävä.

Omaloma, lisämyynti ja automaattiviestit = markkinointiautomaatio

Omaloma tarjoaa mahtavan työkalun lisämyyntiin. Matkaa tai majoitusta varatessa ei aina ole selvillä mitä haluaa matkalla tehdä. Halutaan ehkä vain lukita loman ajankohta ja varmistaa matkalle pääsy. Matkan lähentyessä asia saattaa konkretisoitua. Omaloma tarjoaa asiakkaalle lisättäväksi varaukseen samoja tuotteita, mitä olisi mahdollista ostaa verkkokaupassakin. Matkan varaushetken jälkeen saattaa kuitenkin olla otollisempi hetki tehdä näistä kauppaa. Valmismatkoissa kyse on käytännössä kohteelle linkitetyistä tuotteista. Varaamopuolella tarjotaan mahdollisuutta lisätä varaukselle myös ohjelmapalveluita ja aktiviteetteja. Nämä ovat Omalomaan kirjautuneen asiakkaan lisättävissä varaukselle.

Miten saada asiakkaat huomaamaan tarvitsemansa lisäpalvelut? Ota automaattiviestit käyttöön! Winresin automaattiviestit -ominaisuudella lähetät matkalle lähtijöille automaattisesti markkinointiviestejä vaikkapa kaksi kuukautta ja vielä 3 viikkoa ennen lähtöä. Viestit voit räätälöidä kohdetyypin tai jopa kohdekohtaisestikin, joten ne voivat sisältää esimerkiksi tarkan listauksen saatavilla olevista lisäpalveluista. Tai sitten vain kehotuksen tutustua tarjontaan Omalomassa. Automaattiviestejä voi lähettää sähköpostin lisäksi myös tekstiviestinä.

Maksulinkki - kätevä tapa vastaanottaa maksuja

Winresin maksulinkki lähetetään Varausohjelmasta suoraan asiakkaalle sähköpostilla. Asiakas avaa linkin ja siirtyy WinresCloudin maksusivulle. Sivulla näytetään varauksen yhteenveto ja avoinna oleva summa. Jos varaukselta on vielä ennakkolaskukin maksamatta, asiakas voi valita haluaako maksaa koko varauksen vai vain ennakkosumman. Maksu tapahtuu Paytrailin maksupalvelussa. Maksun suoritettuaan asiakas palaa takaisin WinresCloudin maksusivulle ja WinresCloud merkitsee asetusten mukaisesti varauksen maksetuksi tai odottamaan maksun tilitystä Paytraililtä.

Maksulinkki on saatavilla myös toimistoille, joilla ei ole käytössä Winres-verkkokauppoja.

"Kaikki muuttuu, mutta mikään ei muutu"

Kouvolan Matkatoimistolla on monta tukijalkaa

Kouvolan Matkatoimiston toimitilat ovat jo vuosikymmeniä sijainneet samalla tutulla paikalla, kaupungin keskustassa matkakeskuksen vieressä. Kadulta toimistoon sisään astelevista asiakkaista on vuosien varrella tullut jo harvinaisuus, ja kotimaan ja maailman tapahtumat ovat vaikuttaneet melkoisesti yrityksen liiketoimintaan ja asiakaskuntaan. Vaikka paljon on vuosien varrella muuttunut, niin perusasiat pysyvät. Ihmiset matkustavat, töitä tehdään ja asiakkaita palvellaan.

Esa Aalto



Juuri 36 vuotta täyttäneen Kouvolan Matkatoimiston liikeidea on periaatteessa alusta lähtien ollut sama: täyden palvelun toimisto, mahdollisimman laaja tuotevalikoima ja laaja asiakaskunta. Perusideana on aina ollut palvelu, henkilökohtainen neuvonta ja pysyvät asiakassuhteet. Vaikka teknologian kehitys on muuttanut työnteon tapoja, on liikeidea pysynyt kautta vuosien samankaltaisena. Nykyisellään perheyriksen toimintaa jatkavat sisarukset **Heidi ja Virve Laukas**.

"Suurimpia muutoksia historiamme aikana on ollut 1990-luvun alku, kun Neuvostoliitto kaatui. Tuolloin toiminnastamme huomattava osa oli Venäjän matkailua, joka loppui aika totaalisesti", kertaa toimistopäällikkö Heidi Laukas yrityksen vaiheita. "Siirryimme tuolloin Baltian maihin ja lähiristeilyihin, joihin meillä oli laaja tuotanto vielä vuosituhaten vaihteeseen asti. Pakettimatkojen välitysmyyntistä aloimme siirtyä räätälöityyn omaan tuotantoon ja ryhmiin. Itse tulin mukaan perheyriykseen vuonna 2001, jolloin tehtiin päätös satsata lentolippujen myyntiin. Hankimme IATA-oikeudet ja osaamista lento-myyntistä ja keskityimme enemmän ryhmiin. Isojen matkanjärjestäjien siirryttyä omiin kanaviin on välitysmyynti nykyään lähes olematonta - ja perusrantaloman myyntihän on ollut kannattamatonta jo vuosikaudet".

Korona pakotti tiukkoihin päätöksiin

Järisyttävimmät päätökset liiketoiminnan suunnasta tehtiin kuitenkin pakon sanelemana. Korona-epidemian puhkeaminen pakotti tekemään rankkoja päätöksiä ja heti maaliskuussa 2020 päätettiin luopua perheen ulkopuolisesta työvoimasta. "Vaikka vuosikausia, jopa vuosikymmeniä palvelleen henkilökunnan irtisanominen oli vaikea päätös,

oli se silti pakko tehdä ja jälkikäteen ajateltuna ainoa oikea", Heidi toteaa. "Kuluja oli heti pakko leikata ja selvisimme juuri ja juuri hengissä valtion kustannustukien avulla. Vaikka pandemia-aika kesti odotettua pidempään, päätös pelasti liiketoimintamme kun saimme kulut pidettyä minimissä niin kauan kunnes matkustus alkoi taas elpyä".

Uudistunut asiakaskunta

Liiketoiminta alkoikin palautua nopeasti. Jo vuoden 2021 alussa saatiin pari uutta isompaa yrittäjäasiakasta. Niiden myötä alkoi kiertää sana, että täällä palvellaan mielellään yrityksiä, jotka palvelua nimenomaan haluavat. Vähitellen yrittäjäasiakkaiden määrä alkoi kasvaa, ilman aktiivista markkinointia. "Tämä oli monen asian summa. Vanhat asiakkaamme vinkkasivat tutuilleen, eläkkeelle jääneet kollegat vinkkasivat vanhoille asiakkailleen ja sitä kautta saimme uusia yrityksiä mukaan. Tänä päivänä asiakaskunnastamme jo kolme neljäsosaa on yrittäjäasiakkaita. Toinen merkittävä tukijalka on ryhmät, jotka hoidetaan tilauspohjalta. Yksittäisten vapaa-ajan matkustajien osuus on vähentynyt ihan muutamaan prosenttiin. Melkoinen muutos on siis tapahtunut", Heidi sanoo.

"Vaikka puhutaan paikallisesta matkatoimistosta, niin suuri osa asiakkaistamme ei - yllättävää kyllä - ole Kouvolasta. Esimerkiksi yrittäjäasiakkaista 90 prosenttia tulee muualta maasta. Pystymme kilpailemaan nimenomaan palvelulla, ei halvoilla palvelumaksuilla. Emme myöskään hae kasvua volyymilla. Vaikka euromääräinen myyntimme jää siitä mitä se oli ennen koronaa, on kannattavuus nyt aivan omaa luokkaansa. Tällä konseptilla ja kustannusrakenteella puhutaan ihan eri luvuista kuin "hyvinä vuosina" ennen korona-aikaa. Vaikka olemme kahdestaan olleet viime vuoden aika



Virve ja Heidi Laukas Kouvolan Matkatoimistosta.

pystymisen ääriarjoilla, on asennoiduttava siten, että jos jotain jää tekemättä, niin ei maailma siihen kaadu. Yritämme hoitaa työme työpäivän ja -viikon puitteissa. Meillä yrittäjilläkin on perheet ja muutakin elämää kuin työ!", Heidi painottaa.

Erikoisalana monipuolisuus

Vuosituhaten alussa matkatoimistoalalla puhuttiin paljon erikoistumisesta tiettyyn tuotteeseen, alueeseen tai asiakassegmenttiin. Ajateltiin sen olevan autuaaksi tekevä asia, ja että vain erikoistumalla voi pärjätä. "Me taas halusimme erikoistua olemalla monipuolinen. Se, että yrityksellä on monta tukijalkaa, on auttanut meitä monen kriisin yli. Kun yksi niistä pettää niin aina on ollut tilalle jotain muuta. 1990-luvun lamassa Tallinnan risteilyt pelastivat meidät, 2000-luvun finanssikriisin jäljiltä edullisen räätälöidyn pakettin tuottaminen piti meidät leivässä. Onkin tärkeää pitää takaportteja auki, kun tulevaisuudesta ei koskaan tiedä. Jos huomenna iskee seuraava kriisi, niin meillä on jo ylihuomenna mahdollisuus muokata toimintaamme", Virve Laukas uskoo.

Myös matkailualalla yleisesti riittää uhkakuvia ja isoja asioita on tapahtumassa, Suomen matkailualan liiton hallituksessa istuva Heidi kertoo. "Kaikenlaisia peikkoja on oven takana odottamassa. Miten energiakriisi tulee vaikuttamaan, millaisia

vakuuksia tulevaisuudessa matkanjärjestäjät joutuvat antamaan ja miten ne järjestyvät, pakettimatkakupan lainsäädännön muutokset, asiakkaiden kuluttajansuojat, miten nämä kaikki tulevat vaikuttamaan matkatoimistoalan toimintaedellytyksiin", Heidi listaa. "Uskon kyllä, että jos joku ala selviää aina, niin se on meidän ala. On vain sopeuduttava kun on pakko. Tämä on meidän työtä ja sillä pitää elää. Toiminnan on myös oltava kannattavaa, jotta meillä olisi töitä jatkossakin", Virve puolestaan korostaa.

Verkostoituminen tärkeää

Molemmat painottavat verkostojen ja yhteistyön merkitystä muiden alan toimijoiden kanssa. "Täytyy olla verkostot, jotta pienenä toimijana pystymme hakemaan uusia polkuja ja tapoja tehdä asioita, oli sitten kyse vaikka asiakashankinnasta tai teknologiasta. Comgaten järjestelmät ovat olleet meillä käytössä ihan alusta asti. Winres-matkatoimistojärjestelmästä olemme hyödyntäneet kaikki meille tarpeelliset ja työtämme helpottavat palikat, niin varauspuolella kuin taloushallinnossa ja tilitysten käsittelyssä. Ruutupaperin ja kynän kanssa tätä työtä ei enää pystyisi tekemään. Mitä enemmän teemme kahdestaan hommia, sitä tärkeämmäksi taustaratkaisut muodostuvat, jotta pystymme käyttämään oman aikamme tuottavaan työhön. Aikaansa ei kannata käyttää mihinkään, mikä ei tuo euroja taloon", Heidi ja Virve toteavat.

Lentoverkkokauppa vuonna 2023 – GDS, NDC ja LCC

Winresin avulla on jo pitkään pystynyt myymään GDS-järjestelmissä varattavissa olevia lentoja. Pelikenttä on pirstaloitunut viime vuosina ja on edelleen kovassa myllerryksessä; lentoyhtiöt ovat tuomassa omia suoria NDC-yhteyksiään matkatoimistoille, GDS:ät ovat laajentamassa varausmahdollisuuksia, halpalentoyhtiöistä (LCC) puhumattakaan.

Timi Salminen



Comgate tarjoaa ratkaisuksi kaaokseen **Aaron Groupin Symphony-tuoteperhettä**. **SymphonyTravel** on B2C Online -varausjärjestelmä, jonka voit laittaa verkkosivullesi. **Symphony Corporate** -työkalun annat yrityksiasiakkaillesi omavarauksiin. **Symphony Hub** on oma työkalusi, jolla hallinnoit ja teet uusiakin varauksia.

Symphonysta löytyy NDC:t ja LCC:t

Symphonyn varausjärjestelmä kokoa GDS:t, lentoyhtiöiden omat NDC:t ja LCC:t yhteen varaus työkaluun. Lentoyhtiöistä kattavat NDC-yhteydet on olemassa jo yli 30:lle yhtiölle, mm. Finnairille, Lufthansalle ja Norwegianille – ja lisää tulee koko ajan. Näissä kanavissa on luonnollisesti kattavat lisäpalvelutuotteet myytävissä. Istumapaikkavarauksien ja lisämatkatavaroiden lisäys varaukseen onnistuu helposti niin kuluttajatuotteella eli Travelissa kuin myös toimiston käyttäjäliittymässä eli Hubissa. LCC-yhtiöitä ratkaisun takaa löytyy yli 150.

Lentojen lisäksi Symphonyn tuotteilla onnistuu hotellimajoitusten varaus. Saatavilla on kymmenien hotellivälittäjien tarjonta Amadeus Hotels Multisourcen ja GoGlobal Travelin kautta.

Symphony Travel -järjestelmän avulla voi myös myydä asiakkaille itse määrittelemiään lisäpalveluita, kuten vaikkapa matkavakuutuksia, ilmastokompensaatioita, matkaoppaita jne.

Atlas integroi Winresiin

Symphony yksinään on kuitenkin vain myyntityökalu. Jotta taloushallinto olisi kunnossa, tarvitaan varaukset Winresiin. Tässä apuna on **Nordic NDC:n Atlas-järjestelmä**. Atlas toimii varaus-sanomien välittäjänä Symphonyn ja Winresin välillä. Asiakkaan tekemä ja maksama varaus Symphony Travelissa siirtyy automaattisesti Winresiin joko lentoyhtiön tai lentokohteen mukaiselle kohdetunnukselle. Varaukselle merkitään maksu Symphonyssa tehdyn maksun mukaisesti. Varausta ei tarvitse Winresissä erikseen käsitellä ja automaattilipunkirjoituksen ansiosta Symphony-varaukseen ei useimmiten vaadi toimenpiteitä.

A.I.R. -viestit mukaan

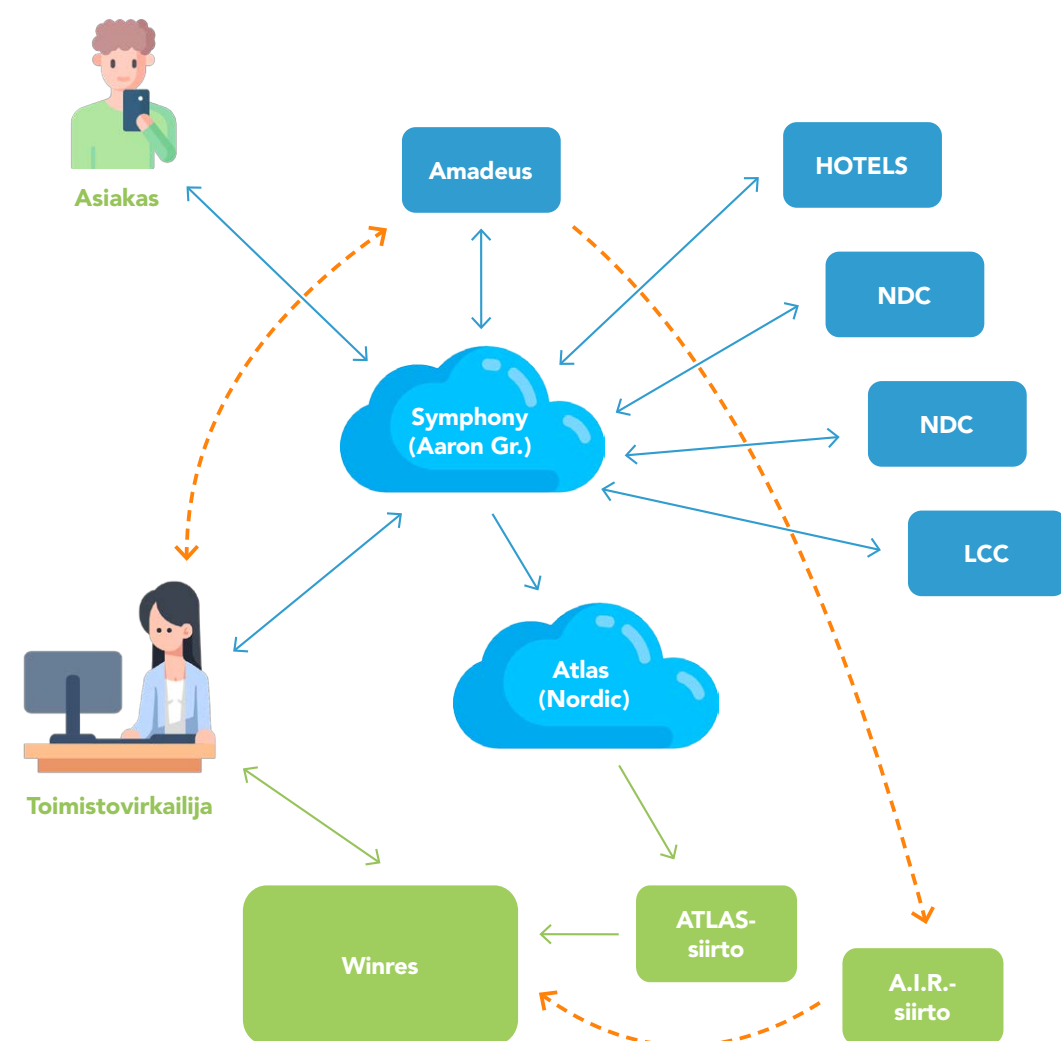
Winresiin on mahdollista siirtää myös liputtamattomia varauksia laskutusta varten. Muista tässä kohtaa myös maksulinkkitoiminto, jolla saat tiedon suoritetusta maksusta saman tien Winresiin – ja voit kirjoittaa lipun. Kun lippu kirjoitetaan Symphonyssa, siirtyvät lippunumerot automaattisesti jo tehdyille – ja maksetulle – Winres-varaukselle. Kun kaikki varaukset laskutustietoineen ovat Winresissä, prosessi jatkuu muun muassa BSP-tarkistuksella.

Mikäli on tarvetta tehdä varauksia suoraan Amadeukseen, esim. monimutkaisemmat lentiöyhtiöallianssien väliset maailmanympäriolennot, niin nämä varaukset voi siirtää Winresiin käyttämällä A.I.R. -siirtotoimintoa.

Täydentää palveluvalikoimaa

NDC- yhteydet ja LCC:t saat siis oman toimistosi käyttöön Symphony + Atlas -ratkaisulla. Mutta miksi laajemmasta lentotarjonnasta ja hotelleista pitäisi perustaa oma nettikauppa? Vastaavia järjestelmiähän on netti pullollaan! Tavoitteeksi ei varmaan kannatakaan asettaa suoraa kilpailua niiden kanssa. Parempi lähtökohta on ajatella nykyistä asiakaskuntaasi ja sen laajentamista.

Haluaisivatko nykyiset asiakkaasi tehdä myös nettiosotuksensa tutusta ja turvallisesta omasta toimistosta? Siitähän olisi sekin hyöty, että asiakas saisi aina yhteyden, jos itse tehtyä varausta pitää muuttaa, ostaa siihen jotain lisää, tai jos jokin menee pieleen ja pitäisi saada apua koko kaupan loppuunsaattamiseen. Tämä olisi se markkinointivaltti: meiltä saat perinteistä palvelua, mutta myös oman verkkokaupan, kun haluat varata itse.



Comgate Oy:n uudessa Winres + Symphony + Atlas -ratkaisussa koko lentotarjonta (Amadeus, NDC ja LCC/LowCost Carrier) on sekä matkatoimiston itsensä että asiakkaan varattavissa. Hotellin voi varata erikseen tai lennon yhteydessä. Kaikki varaukset päätyvät Winresiin.

Varaamot mukaan kaikkiin kanaviin

Majoitusmyynnin ihmeellinen maailma

Mitä useammassa varauskanavassa olet mukana, sitä paremmin näyt - ja sitä enemmän teet kauppaa. Omat nettisivut ovat pakolliset, mutta niiden avulla et millään rahalla saa samaa näkyvyyttä kuin kansainvälisillä varausportaaleilla. Myös kotimaisista varauksista entistä suurempi osa tulee Booking.comin, Expedia ja muiden vastaavien kautta. Oman nettikaupan lisäksi tarvitset siis ehdottomasti yhteydet OTA (Online Travel Agency) -kanaviin.

Pia Tuominen



Yhteydet OTA-kanaviin

Paras tapa saada näkyvyyttä on olla mukana eri OTA-kanavissa. Esimerkiksi Booking.com voidaan liittää suoraan Winresiin, jolloin järjestelmät keskustelevat keskenään, eikä kiintiöiden ja varausten siirroista järjestelmästä toiseen tarvitse huolehtia. Winres käy tarkistamassa varaustilanteen liitetystä järjestelmästä ja tallentaa varaustapahtumat automaattisesti.

Meillä on valmiit yhteydet **Booking.comiin** ja **Expediaan**. Jälkimmäiseen kuuluu kymmeniä varausportaaleita, joista Suomessa eniten käytettyjä ovat **Hotels.com** ja **Trivago.fi**. Kotimaisista kanavista yhteydet ovat valmiina **GoFinland.fi** ja **Mökkivuokra.fi** -portaaleihin.

Enimmillään varaamoasiakkaamme saavat lähes puolet varauksistaan kansainvälisten kanavien kautta. Kotimaisten kanavien osuus jää kaikissa tapauksissa alle kymmeneen prosenttiin.

Kohde kanavaan vain kertaalleen

Winresistä on yhteys moniin hotelli- ja majoitusyrittäjien järjestelmiin. Liitettyinä ovat **Hotellinx**, **Opera**, **Joiku** ja **Sportum** -järjestelmät sekä **Win-Win** -yhteyden kautta toinen Winres-järjestelmä. Näillä kaikilla on myös omia OTA-kanavayhteyksiä. Winresissä valitaan, mikä kohde näkyy missäkin. Yksi ja sama kohde ei voi olla esim. Booking.comissa sekä hotellin omalla yhteydellä että keskusvaraamon kautta. Käytännössä varaamon kautta laajempaan jakeluun menevät yksityisissä omistuksessa olevat mökit ja huoneistot sekä pienemmät majoituskohdet, joilla ei ole omaa varausjärjestelmää, johon voisi kytkeä ulkoisia yhteyksiä.

Yhteyksiä monella tasolla

Varaamo ja majoittaja voivat sopia kanavien käytöstä kahdella eri tasolla. Majoittaja on voinut antaa koko homman varaamon hallintaan. Silloin

myös OTA-varausten rahat kiertävät varaamon kautta ja päätyvät majoittajalle normaalisti tilityksen kautta. Yhteys voidaan rakentaa myös niin, ettei varaamolla ole mitään tekemistä majoittajan ja OTA-kanavan rahaliikenteen kanssa. Yhteys Winresiin on varaustilanteen hallinnan takia, mutta majoittaja huolehtii itse OTA-varauksistaan.

Yleisesti esim. Booking.com tarjoaa kolme vaihtoehtoa rahojen käsittelyyn. Booking.com voi kerätä rahat asiakkaalta ja tilittää toteutuneet varaukset varaamolle. Tämä on hallinnollisesti helpoin ja suositeltavin tapa. Toisessa vaihtoehdossa Booking.com lähettää varaamolle "virtuaaliluottokortin" numeron, jota varaamo voi veloittaa omien varausehtojensa mukaan. Kolmas vaihtoehto on, että varaamo veloittaa asiakasta tämän saapuessa.

Kanavakohtainen hinnoittelu

Winres mahdollistaa keskitetyn tuotehallinnan, jossa kaikki myytävissä oleva kapasiteetti hallinnoidaan yhdessä paikassa ja sitä voidaan myydä samanaikaisesti eri kanavissa, ja jopa eri hinnoilla. Tässä tietysti pitää olla tarkkana. Jos alueella on paljon tarjontaa, ja hinnoittelet kohteet "tappiin", ei kauppa käy. Hinta on kuitenkin aina yksi tärkeä valintakriteeri.

Tilityskaavoilla säädetään katetta

OTA-kanavan myyntipalkkio on 15 % - 25 %. Prosentti nousee, jos osallistut erilaisiin kanta-asiakasohjelmiin ja kampanjoihin. Jos et osallistu, sijoituksesi hakutuloksissa putoaa. On koko ajan tärkeää vahtia, ettet jää nuolemaan näppejäsi. Pelkällä vähän korkeammalla hinnalla ei tätä välityspalkkio-ongelmaa ratkaista, vaan majoittajat on otettava mukaan talkoisiin. OTA-kanavan ottama palkkio on vieritettävissä kokonaan tai osittain majoittajatilitykseen. Jälkimmäisestä vaihtoehdosta on luonnollisesti helpompi sopia. Majoittajalle – ja miksei varaamoille itselleenkin – osallistumisen voi helposti perustella: jos varauksia saadaan kymmenenkin prosenttia enemmän, kaikki voittavat.

Majoittajien osallistuminen pitää huomioida välityssopimuksissa tyyliin: "Jos varaus on tullut jälleenmyyjän kautta, vähennetään puolet palkkiosta tilityksestä". Jälleenmyyjä-kohta on syytä olla valinnainen. Jos majoittaja ei laita rastia ruutuun, ei hänen kohdettaan laiteta kanaviin. Winres osaa tämänkin.

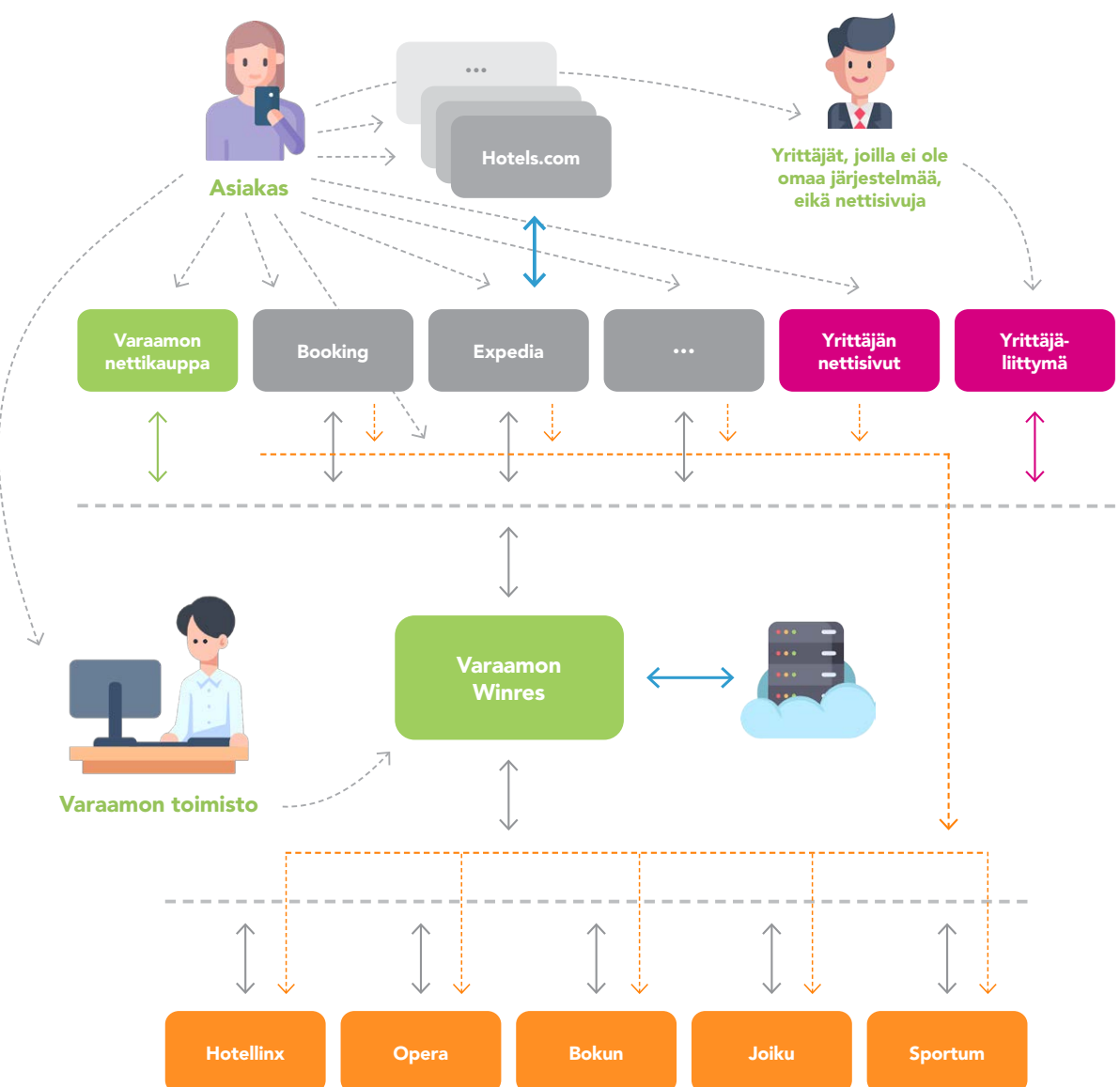
Toinen kohta, minkä Winres osaa, on kolmansien osapuolien välityspalkkioiden huomiointi tilityskaavoissa, joissa ulkoiset kanavat on huomioitu. Periaatteessa oli sopimuksesi millainen tahansa, saadaan tilityskaavoilla laskenta täysin automaattiseksi.

Nyt viimeistään mukaan

OTA-kanavat ja kaiken maailman portaalit tulevat entistä voimakkaammin mukaan matkailuun –

halusimme sitä tai emme. Myös kotimaiset matkailijat ovat entistä enemmän siirtyneet kansainvälisten kanavien käyttäjiksi. Joka vuosi entistä suurempi osa alueesi varauksista tulee niiden kautta. Jos olet mukana, saat osan tästäkin varausvirrasta. Jos et ole, bisnekseksi kutistuu vääjäämättä.

Teknisesti kanavien käyttöönoton ja hallinnoinnin pitäisi onnistua helposti Winresiin rakennettujen tukitoimintojen ja Comgaten help deskin avulla. Muutoin kanavien kanssa pelaaminen ei ole aivan yksinkertaista ja ulottuvuuksia riittää. Kanavien kytkeä itse bisnekseen ei voi valitettavasti automatisoida, vaan se pitää opetella. Jos et ole vielä ottanut kanavia käyttöön, nyt on korkea aloittaa harjoittelu. Aloita ensin muutamalla kohteella ja laajenna vähitellen. Kun osaat homman, on helpompi reagoida mihin tahansa markkina-muutoksiin.



Winres-varaamon asiakkaalla on parhaimmillaan kymmeniä kanavia tehdä varauksia. Yrittäjän / omistajan käytössä on Winresin yrittäjäliittymä, jolla voit tehdä omat varaukset. Winresiin liitettyyn yrittäjän omaan järjestelmään varaukset siirtyvät automaattisesti.

Kalle vastasi Kuusamon kutsuun



Basecamp Oulanka on kestävän matkailun edelläkävijä

Monelle lukijoista Comgaten omistajana ja toimitusjohtajana tutuksi tullut *Kalle Koskinen* karisti viime talvena pääkaupungin tomut jaloistaan ja muutti Kuusamoon. Mitä oikein tapahtui? Lähdimme ottamaan asiasta selvää ja tavoitimme Kallen joulukuisena sunnuntaipäivänä Basecamp Oulangan kahvilaa pyörittämästä. Kahvinkeiton ja pullanpaiston ohessa riitti myös aikaa haastattelulle.

Esa Aalto



Basecamp Oulanka on Kuusamossa, Oulangan kansallispuistossa sijaitseva erämaahotelli ja luontomatkailukeskus, joka tarjoaa majoituksen ja ravintolapalveluiden lisäksi monenlaisia luontoaktiviteetteja kaikkina vuodenaikoina. Hotellissa on 18 huonetta, joista puolet on isompia perhehuoneita jopa 4 hengelle. Kahvila ja ravintola palvelevat paitsi majoittujia, myös satunnaisia kulkijoita ja tilausryhmiä. Rukan hiihtokeskuksesta Basecampiin on noin puolen tunnin ajomatka.

Kalle Koskinen, miten ihmeessä päädyit näihin maisemiin?

”Basecamp ja sen aikaisempi omistaja **Keijo Salenius** olivat minulle tuttuja jo vuosien takaa. Olin aina täällä käydessäni nauttinut Basecampin erityisestä ilmapiiristä ja upeasta luonnosta. Kun Keijon jäädessä sivuun toiminnasta tuli mahdollisuus siirtyä jatkamaan liiketoimintaa, otin haasteen mieluusti vastaan. Olin jo pitkään haaveillut siirtyä tavallaan aidan toiselle puolelle, matkailualan järjestelmätöimittäjän roolista matkailuyrittäjäksi. Myös oma elämäntilanne salli nyt tällaisen ratkaisun”, Kalle taustoittaa.

”Samassa rytäkässä tuli hankittua kaksi muutaakin paikallista matkailuyritystä! **Karhunkierros Luontokeskus** sijaitsee naapurikunnassa Sallassa aivan napapiirillä ja se on Suomen suosituimman vaellusreitit, Karhunkierroksen lähtöpiste. **Ruka Adventures** on puolestaan täyden palvelun DMC, joka palvelee sekä koti- että ulkomaisia asiakkaita järjestäen majoitus-, kuljetus-, ateriat- ja elämyspalveluita sekä yksittäisille asiakkaille että ryhmille koko Rukan ja Kuusamon alueella. Omaa aktiviteettitoimintaa, muun muassa moottorikelkkasafareita ja jääkartingia, hoidetaan Rukalla sijaitsevasta Safaritalosta käsin”.



Kuinka uusiin saappaisiin hyppääminen on sujunut?

”Viime talvena tänne tullessani kaikki oli uutta ja kuin hyppy tuntemattomaan. Pääsin heti tekemään mitä erilaisimpia tehtäviä, huonesiivoojasta kahvila-apulaiseen, vastaanottovirkailijasta retkioppaaseen. Hyvä näin, sillä ottaessani toukokuussa lopullisesti vastuun paikan pyörittämisestä olin jo saanut muodostettua kuvan toiminnan kokonaisuudesta”, Kalle sanoo. ”Kiirettä on kyllä riittänyt eikä vapaapäiviä tai lomaa ole juurikaan ehtinyt pitää. Itse olen huomannut kuinka tärkeää olisi antaa itselleen riittävästi aikaa palautumiseen ja voimien kokoamiseen. Tässä riittää minulla vielä opittavaa”.

Toimintaa ympäri vuoden

Talvella Basecampia työllistävät ulkomaiset asiakkaat, erityisesti brittiryhvät, jotka saapuvat viikoksi kerrallaan ”talven ihmemaahan” täysihoidotatierioineen ja monipuolisine päiväohjelmilnein.



Terveisiä Basecampista! Kuvassa vasemmalta: Ana Marie, Jaakko, Saara, Kalle ja Joonas.

Tarjolla on hiihdon ja lumikenkäilyn opetusta, lumi-igluun rakennusta, koiravaljakkoajelua, noki-pannukahveja laavulla ja muuta talvista toimintaa. Vapaita viikkoja tai viikonloppuja löytyy toki myös kotimaisille asiakkaille.

Kesällä ja syksyllä Basecampin toiminnan luonne muuttuu täysin. Karhunkierros-vaellusreitit ”lyhyt-versio” eli Pieni Karhunkierros on 11 kilometrin pituinen päiväpatikkareitti, joka alkaa käytännössä Basecampin pihalta. Kesäaikaan asiakaskunta koostuukin luonnossa kulkijoista, jotka käyvät patikkasaunassa, syömässä tai huurteisella joko ennen tai jälkeen vaelluksen tai jäävät yöksi Basecampiin, sekä kauden luontoaktiviteetteihin osallistujista. Niistä tärkein ja suosituin on koskenlasku Kitkajoen kuohuvissa koskissa. Basecampin viereinen Myllykoski on myös Kuusamon suosituimpia turistinähtävyyksiä ja siellä vierailijat poikkeavat usein Basecampiin kahville tai lounaalle. Ruska-aikaan syys-lokakuussa ruskaretkeläiset kansoittavat näitä maisemia.

Perhe mukana työssä

Myös Kallen jälkikasvu on päässyt työnteon makuun. **Jaakko** työskentelee Basecampin keittiössä kokkina ja tyttöystävänsä **Ana Marien** toimenkuvaan kuuluu monia housekeepingin ja ravintolan työtehtäviä. Toinen pojista, **Joonas** on talven ajan mukana Ruka Adventuresin jääkartingradan toiminnassa ja kuskaa asiakkaita aktiviteetista toiseen. **Saara** on apuna koulujen loma-aikoina ja muun muassa aloitti viime kesän kahvilan hittituotteen, vohvelit, joita on myyty tähän mennessä jo hurjia määriä.

”Itse yrittäjäperheen kasvattina toivon luonnollisesti, että omatkin lapseni pääsisivät yrittämisen makuun ja jatkossa voisivat ottaa vastuuta perheyhtiön tulevaisuudesta”, Kalle toivoo.

Mikä on nyt suhteesi Comgateen?

”Olen edelleen mukana yhtiössä taustajoukoissa, mutta kokonaisvastuu Comgaten toiminnasta kuuluu nyt **Markku Koskisel**lle”, Kalle selventää.

”Jos puhutaan Comgaten järjestelmistä, niin meillä Basecampissa on käytössä Joiku Bookingin kotimaisille matkailuyrittäjille suunniteltu varausjärjestelmä. Se sopii mielestäni oikein hyvin meidän kaltaisen ja kokoisen yrityksen tarpeisiin. Erityisesti ulkoiset varauskanavat on helppo hallita Joikun kautta ilman, että rajallista huonekapasiteettia pitäisi lähteä pilkkomaan eri kanaviin. Kaikki Booking.comin ja Expedia sekä oman web-sivuston kautta tulevat varaukset kulkevat meillä Joikun kautta. Myös aktiviteettien myynti Joikun kautta toimii hyvin. Esimerkiksi viime kesän ja syksyn aikana sitä kautta tuli meille noin 500 koskenlaskuvarausta.”

”Jossain vaiheessa tulemme kyllä upgreidaamaan Joikusta Winres Resort -järjestelmään. Saamme tuolloin integroitua kaikki kolme kohdettamme, Basecampin lisäksi napapiirin Karhunkierros Luontokeskuksen ja Ruka Adventuresin, saman järjestelmän sisälle. Näin saamme karsittua päällekkäisiä toimintoja ja pystymme kätevästi hallitsemaan kokonaisuutta yhdestä paikasta”.

Terveisesi Comgaten asiakkaille ja yhteistyökumppaneille?

”Tervetuloa meille Kuusamoon ja Sallaan! Toivon tietysti, että yhteistyömme jatkuu näissäkin merkeissä. Basecamp ja Karhunkierros Luontokeskus ovat kestävän matkailun ryhmämatkakohteita. Nyt näyttää siltä, että ulkomaiset matkanjärjestäjät tekevät täällä hyvää bisnestä, mutta kotimaiset puuttuvat lähes tyystin. Mielestäni täällä on todella hyvät mahdollisuudet lähteä rakentamaan ryhmämatkailutuotteita suomalaisille asiakkaille. Olen itse mukana Matkamessuilla, joten jos yhteistyökuviot kiinnostavat, niin tavataan messuilla ja jutellaan ihmeessä lisää”, Kalle päättää.

Joiku majoittajan työkaluna

Pyöritätkö kotimaista majoituspalvelua - majataloa, lomamökkejä, leirintäaluetta tai pientä hotellia? Tuntuuko nykyinen myyntijärjestelmäsi vanhanaikaiselta ja vaikeakäyttöiseltä? Pelkäätkö koko ajan ylibookkausta, kun järjestelmät eivät keskustele keskenään? Onko ”täysi” hotellijärjestelmä sinulle liian kallis? Vai oletko vielä lähtökuopissa ja hallitset varaustilannetta ruutupaperilla tai Excelillä? Ei hätää - meillä on sinulle ratkaisu.



Rauno Inkinen

Joiku on suunniteltu kotimaisille majoitusyrityksille

Joiku Booking tarjoaa uudenaikaisen ja helppo-käyttöisen varausjärjestelmän sekä sinulle että asiakkaillesi. Saat samalla oman, sisäisen varausjärjestelmän ja nettikaupan. Ottamalla käyttöön Booking.com ja Expedia (Hotels.com ja Trivago.fi) -yhteydet, olet saman tien jakelussa ympäri maailman. Jos ei kauppa käy, ei syynä ole ainakaan se, etteikö käytössäsi olisi riittävästi varauskanavia.

Joikun ympärille voit rakentaa myös omat kotisivut. Säästät siis oman sivuston rakentamisesta ja ylläpidosta. Joiku on optimoitu myyntiä varten ja sen Google-näkyvyys on hyvä. Joiku-sivustolle pystyt tuottamaan myös muuta kuin suoraan myytäviin tuotteisiisi ja palveluihisi liittyvää sisältöä.

Joikulla hallitset lisäksi eri kanavien hinnoittelua. Booking.comissa ja Expediassa sinulla voi olla eri hinnat kuin Joikussa ja omassa nettikaupassasi. Teet vain uudet hinnat, ja ne ovat saman tien näkyvissä siellä, missä haluat.

Oheispalvelut ja aktiviteetit myyntiin

Majoitusten lisäksi voit laittaa myyntiin lisäpalveluita: liinavaatteet, siivoukset, ateriat, takkapuut – periaatteessa mitä tahansa. Päiväveloitustuotteisiin, vaikkapa aamiaisiin, Joiku osaa laskea suoraan varauksen kokonaishinnan.

Erilaiset retket, safarit, ynnä muut aktiviteetit ovat kuin tehty Joikua varten. Oheistuotteina voit myydä myös tavaroita hillopurkeista pipoihin. Aktiviteettivaroituksissa voit kysyä lisäkysymyksiä: ajokortti, kengän numero, ajopuvun koko, golf-tasointus jne.

Monipuoliset maksutavat

Nettivarauksen asiakas voi maksaa saman tien, pyytää laskun tai maksaa paikan päällä. Sinä valitset, mitä maksutapoja milläkin tuotteella asiakkaalla

on valittavanaan. Booking.comissa voit valita maksutavoiksi joko ”Booking.com kerää maksut”, veloitat ”virtuaalikorttia” tai asiakas maksaa paikan päällä. Toimistossa tehdystä varauksesta voit lähettää laskun asiakkaalle tai sitten asiakas maksaa vasta tullessaan. Molemmat vaihtoehdot näkyvät selvästi asiakkaalle menevässä varausvahvistuksessa.

Uusi shop-in-shop -ratkaisumme tuo asiakkaan nettimaksut tilillesi nopeimmillaan kolmessa päivässä maksupäivästä. Jos kirjanpitäjäsi haluaa tilitykset kerran viikossa tai kerran kuukaudessa, sekin onnistuu.

Edullinen hinnoittelu

Joikun veloitus on kiinteä kuukausimaksu. Veloituksia ei ole sidottu myynnin tai tehtyjen varusten määrään, vaan käytössäsi oleviin järjestelmän ominaisuuksiin. Kiinteä veloitus säästää yllätyksiltä.

Halvimmillaan saat Joikun peruspaketin hintaan 45 €/kk. Täysi paketti eli perusjärjestelmä, hotellitoiminnot ja kanavayhteydet maksaa 130 €/kk. Hinta sisältää ohjelmistot, tarvittavan prosessoriajan ja levytilan nettisivuille sekä muut palvelinhotellipalvelut (esim. varmuuskopioinnin) ja suomenkielisen asiakas- ja helpdesk-palvelun.

Kokeile veloituksetta

Joikun käyttöönotto on tehty helpoksi. Voit kokeilla Joikua veloituksetta ja sitoumuksetta rekisteröitymällä www.joikubooking.com -sivun kautta. Myyntimme ottaa yhteyttä muutaman päivän kuluessa rekisteröitymisestäsi. Jos päädyt edetä käyttöönottoon asti, sovitaan Joikun asiakaspalvelun kanssa ensimmäinen yhteinen koulutustilaisuus. Neuvomme yksityiskohtaisesti, kuinka tuotteitasi kannattaa laittaa myyntiin. Muutaman viikon päähen sovimme toisen koulutustilaisuuden, jossa käymme läpi käyttökokemuksiasi ja syvennämme vielä Joiku -tietämystäsi.

Käyttöönoton ja koulutusten jälkeenkään et jää ilman tukeamme. Joikun sivuilla olevat koulutusvideot opastavat järjestelmän käytössä, ja mahdollisissa ongelmatilanteissa tai käyttöön liittyvissä kysymyksissä voit aina ottaa yhteyttä Joikun suomalaiseen asiakaspalveluun.

JOIKU BOOKING

OMINAISUUKSIA

PÄHKINÄNKUORESSA

Majoitukset Rajoittamaton määrä majoituksia, kuvauksineen, kuvineen, kiinteineen, hintoineen	Majoituksen lisäpalvelut Lisäpalvelu kokonaishinnalla tai majoituspäivien ja/tai henkilömäärän mukaisesti hinnoiteltuna	Aktiviteetit Rajoittamaton määrä aktiviteetteja, kuvauksineen, kuvineen, kiinteineen, hintoineen, hintaotsikoineen
Verkkokauppa Verkkokauppa, josta asiakkaan on helppo tehdä varauksia. Voi toimia myös kotisivuina.	Palveluiden kategoriointi Majoitusten tai aktiviteettien näyttäminen asiakkaille omissa luokissaan	Majoitusten haku Majoitusten haku päivämäärittäin vapaiden paikkojen perusteella tai kategorioitain. Tuotekortit.
Ulkoiset myyntikanavat Ulkoisten myyntikanavien (kuten booking.com) automaattinen kytkeytyminen Joikuun. Varaukset ja kiintiöt ja varatut ajantasalla.	Ulkoisten hinnoittelu Ulkoisille myyntikanavien tuotteille voidaan määritellä omat hintansa.	Varausten hallinta Varaaminen, varauksen muutokset ja peruutukset hallintapaneelista.
Varausraportit ja listat Varaukset varauskalenterissa, tulo- ja lähtöselvityksessä ja muissa monipuolisissa raporteissa. Myyntikanavittain. Haku.	Alennukset Palveluille voidaan määritellä palvelu- ja aikakohtaisia alennuskoodoja	Tilastokeskuksen raportti Lakisääteinen tilastokeskuksen raportti syntyy napin painalluksella.
Asiakshaku Asiakkaiden haku varausraportista ja listauksista.	Tavarakauppa Joikun kautta voidaan myydä myös tavaroita.	Monipuoliset maksutavat Varauksen maksutapoina Paytrail, lasku tai maksu saavuttaessa
Monikielisyys suomi, englanti, ruotsi	Responsiivisuus Joikua voi käyttää myös mobiililla. Maastossa.	Helppo ottaa käyttöön Joikun käyttäminen ja käyttöönotto on helppoa ja nopeaa.

JOIKU BOOKING

UUTUUKSIA

PAYTRAIL - SHOP-IN-SHOP

- Ajantasainen suoritustilanne
- Mahdollisten palautusten käsittely nopeasti
- Suoritusten tilitys 1-3 päivän sisällä

TUOTTEIDEN GOOGLE-NÄKYVYYDEN PARANTAMINEN

- Selväkielinen URL (selainosoite) majoituksille/aktiviteeteille
- Tuotelinkkejä helpompi jakaa
- Google-näkyvyys paranee tuotteillesi

MUITA KORJAUKSIA JA PARANNUKSIA

- Majoitustilaston parantelu
- Huonejaon lisäominaisuudet
- Ja paljon muuta

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2023



Varaus- ja verkkokaupparatkaisut kaikkiin matkailualan tarpeisiin

Comgate Oy:n järjestelmät on kehitetty matkailualan käyttöön. Ne hallitsevat koko tuotanto-prosessin asiakkaan ensimmäisestä kontaktista kirjanpitoon saakka. Sinun ei tarvitse miettiä miten prosessi kulkee, me olemme miettineet sen puolestasi. Käyttämällä varausjärjestelmää, joka tuntee sinun tarpeesi, tilanne on koko ajan hallinnassasi, tehostat toimintoja, vältät virheitä – säästät aikaa ja rahaa.

Järjestelmämme joustavat tarpeittesi mukaan. Voit lähteä liikkeelle vaikka yhden työaseman ratkaisusta. Järjestelmän koolla ei ole ylärajaa. Voit aloittaa ilman omaa nettikauppaa, ja käynnistää sen myöhemmin. Järjestelmämme keskustelevat kaikkien tärkeimpien lento- ja hotelli-järjestelmien kanssa. Tekniset ratkaisut eivät rajoita liiketoimintojesi kehittymistä – aina löytyy ratkaisu. Olemme 100 % suomalainen yritys. Tuotteillemme on myönnetty avainlipputunnus.

Toimituksemme sisältävät suomenkieliset koulutus- ja tukipalvelut. Meille voit myös soittaa! Meidän kanssamme et ole yksin.

Ota yhteyttä – löydämme varmasti ratkaisun!

Tervetuloa tapaamaan
meitä MATKA 2023 -messuille
Helsingin Messukeskukseen
19.-22. tammikuuta.



Osastomme numero on **6r60**.

Login on Comgate Oy:n asiakaslehti

Comgate Oy
Robert Huberin tie 2A
01510 VANTAA

puhelin (09) 777 650
myynti@comgate.fi

www.comgate.fi

Tekstit: Markku Koskinen, Esa Aalto
Timi Salminen, Pia Tuominen,
Rauno Inkinen

Kuvat: Esa Aalto, Basecamp, arkisto

Taitto: Panu Punkari

Paino: Savion Kirjapaino Oy

