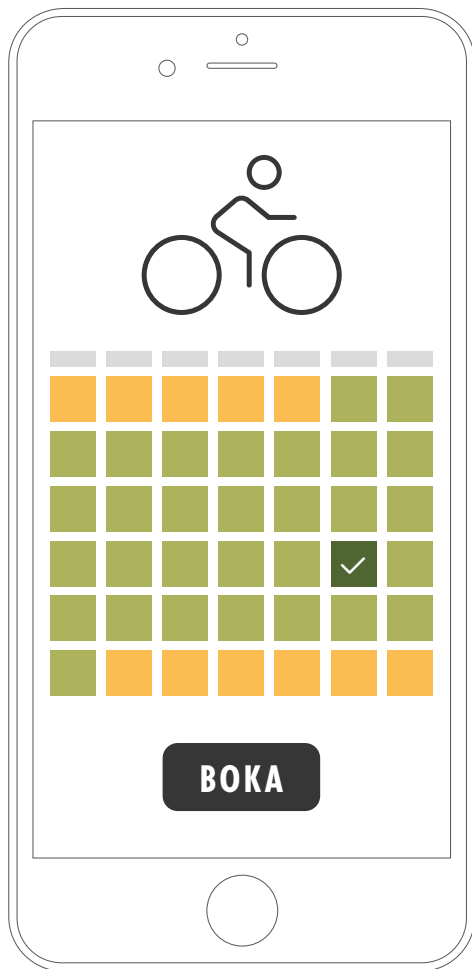


Bokningssystem

Senast uppdaterad: 17 maj 2024



Introduktion

I denna PDF beskrivs 11 olika digitala system och plattformar som finns inom resemarknaden och som kan vara relevanta för företagare verksamma inom naturturism, guidningar, uthyrning, aktiviteter och attraktioner. Med ett system på din hemsida som hanterar tillgänglighet och pris, så kan kunden boka direkt och du har egen kontroll på det antal produkter/tjänster du vill sälja.

Om du har ett bokningssystem så kan du även distribuera dina produkter via andra och fortfarande själv styra det du vill sälja. Det finns olika typer av lösningar och samarbeten, t ex kan du välja att använda en kanalhanterare. Då distribueras dina aktiviteter och priser från bokningssystemet till ett flertal externa kanaler på en och samma gång. Alternativet är att gå in i olika extranätlösningar på ett flertal kanaler och göra sina ändringar, men med en kanalhanterare kan man göra ändringar på pris/tillgänglighet på ett enda ställe, som i sin tur uppdaterar alla anslutna kanaler.

Beroende på hur du planerar att sälja dina produkter så finns olika lösningar i olika system som underlättar. Det är viktigt att du redan innan du väljer system, vet hur du ska sälja dina produkter, så att systemet fungerar för just din verksamhet och kan stötta dig i det löpande arbetet.

Här listar vi några utvalda och ofta använda system som kan passa dig beroende på dina förutsättningar och behov. Vi hoppas att detta ska fungera som en vägledning så att du hittar ett bokningssystem som har de funktioner du behöver.

Beskrivningarna är tagna från respektive systemleverantörs hemsida och personal från Visit Dalarna har deltagit i demonstrationer från respektive systemleverantör under hösten 2021 till våren 2022. Utvecklingen av funktioner och tjänster sker i snabb takt, vilket betyder att funktioner, priser m.mm i beskrivningarna nedan kan ha förändrats. Vi hänvisar därför till respektive systemleverantörs egen hemsida för uppdaterad information och för att säkerställa att inget har förändrats innan du gör ditt slutgiltiga val.



Systemöversikt



Systemleverantörens webbplats											
Mobilapp för bokningsöversikt		** 			* 					** 	
Scanningfunktion mobilapp		* 			* 						
In-/Utcheckning av produkter											
Reservation utan betalning/bokningsförfrågan											
Resursfördelning av produkter									* 		
Resursfördelning mellan produkter									* 		
Resursfördelning av guider									* 		
Möjligt att erbjuda tillval				* 					* 		
Tillgänglighetsstyrda tillval				* 					* 		
Möjligt att erbjuda merförsäljning (produkt som säljs separat)				* 					* 		
Betallösning, PSP (integrerad)											
Svensk support											
Svenska i adminvy						*** 					
Svensk onlinebokning				*** 	* 						
Egen hemsida (white label/kundanpassad)					* 						
Integration till OTA/Marketplace			**** 		* 						****
Partnerlänkar					* 						
Finns prisplan/avtal utan fasta avgifter/månadskostnader											
Länk till prisplan											

*Beroende på avtalad nivå **Responsivt ***Delvis ****Endast boende














Förklaring av bedömda funktioner Observera att funktioner och priser avser maj 2022 och ändras kontinuerligt.

Mobilapp för bokningsöversikt	Avser en app där man kan se aktuella bokningar, passagerarlista, ett schema över dagens turer etc. Vissa appar ger även tillgång till att sköta administrationen av sina aktiviteter och turer i appen som att lägga in nya bokningar, avboka, ta betalt, ändra en tillgänglighet och ibland t o m lägga in helt nya aktiviteter eller turer.
Scanningfunktion mobilapp	Avser en app där man med hjälp av kameran på en mobiltelefon kan scanna en kunds biljett eller bokningsbekräftelse direkt från kundens telefon eller en pappersutskrift.
In-/Utcheckning av produkter	En funktion där man kan checka in och ut uthyrningsprodukter för att säkerställa att de kommit tillbaka efter en uthyrning.
Reservation utan betalning/bokningsförfrågan	Möjlighet för kund att göra en förfrågan alternativt en bokning utan betalning via bokningssystemet. Exempelvis om en tur kräver ett visst antal deltagare innan bekräftelse skickas ut. När antal deltagare uppnåtts kan man bekräfta förfrågningarna alternativt avboka utan att behöva återbetala pengar om inte turen blir av. Vissa system har även en funktion där förfrågningar kan bekräftas per automatik när önskat antal deltagare uppnåtts.
Resursfördelning av produkter	Funktion som kan hantera en produkt som en resurs som delas mellan olika tillfällen under dagen som exempelvis uthyrning på halvdag, heldag eller per timme utan risk för dubbelbokningar.
Resursfördelning mellan produkter	En utveckling av ovanstående funktion som gör att samma produkt kan delas mellan flera olika aktiviteter eller turer som i en resurspool. Exempelvis kan en kanot erbjudas som uthyrning samtidigt som den finns tillgänglig på en guidad tur utan risk för dubbelbokning. En resurs kan ibland vara dold för kunden. På samma sätt kan exempelvis guider hanteras som en resurs så att samma guide kan erbjuda olika guidade turer samtidigt och när en tur blir bokad försvinner den andra per automatik.
Resursfördelning av guider	Som ovanstående, men där det även skapas ett personligt schema för guiden med eventuell förberedelse tid, inställelse tid eller tid för avslutning (städning, ihopplockning, resa etc).
Möjligt att erbjuda tillval	En produkt som hör ihop med en huvudprodukt, men som ska vara valfri för kunden. Exempelvis hyra av flytväst och drybag vid kanotuthyrning.
Tillgänglighetsstyrda tillval	Ett tillval som finns i ett begränsat antal.
Möjligt att erbjuda merförsäljning (produkt som säljs separat)	En produkt som erbjuds efter avslutat köp alternativt i köpflödet som inte är knuten till produkter i varukorgen. Den är dock inte knuten till någon huvudprodukt utan säljs som fristående produkt. Kan ibland även användas som en möjlighet att länka till en extern samarbetspartner.
Betallösning, PSP (integrerad)	Ett inlösenavtal för onlineförsäljning med olika betalningsalternativ. Med integrerad menas att systemleverantören har ett avtal med ett företag som Stripe, Klarna, Paypal etc med en avtalad avgift. Utbetalningarna till dig som företag kan ske antingen direkt från betalningsföretaget eller via systemleverantören.
Egen hemsida (white label/kundanpassad)	Avser att systemleverantören kan erbjuda en hemsideslösning. Antingen enligt fasta mallar eller anpassad efter dina önskemål.
Integration till OTA/Marketplace	Avser möjligheter att koppla upp dina aktiviteter eller turer till förmedlingsföretag och boknings-sidor som förmedlar dessa som t ex Get your guide, Viator, Tripadvisor med flera. Marketplace är en marknadsplats där andra företag som använder samma system kopplar upp sig och ibland kan även återförsäljare koppla upp sig till denna marknadsplats.
Partnerlänkar	Avser en bokningslänk som en återförsäljare kan placera på sin hemsida för att förmedla dina aktiviteter eller turer och du ser i bokningssystemet vilka bokningar som genomförts via denna återförsäljares hemsida. Ibland finns även möjlighet att lägga in en provision till återförsäljaren som visas på rapporter på för utbetalning/fakturering av provision.
Finns prisplan/avtal utan fasta avgifter/månadskostnader	Många bokningssystem erbjuder flera olika prisplaner som ofta består av en fast månadskostnad samt en procentuell transaktionskostnad. Högre månadskostnad ger tillgång till fler funktioner i systemet och är ofta kopplad till en lägre transaktionsavgift. Vissa företag har även en startavgift som en engångskostnad istället för en månadsavgift. I vår betygssättning har vi valt att beräkna på det mellersta alternativet i de fall det finns flera alternativa prisplaner, eftersom man annars inte får tillgång till många av de funktioner vi värderat i betygssättningen.



Betyg

	Max poäng											
Support (Språk, tider, lokalisering, kommunikationssätt)	5	4	4	4	3	2	2	1	3	2	4	4
Funktionalitet (enligt ovan)	10	2	6	2	8	7	8	8	8	7	6	5
Pris	5	2	3	3	3	3	1	2	1	3	2	4
Total	20	8	13	9	14	12	11	11	12	12	12	13

Avgifter

Transaktionsavgift *	%	5,7	5,1	4,9	3,3	3,8	7,5	**	7,9	4,5	4,35	5
Månadsavgift ****					1000	500		1000		500		
Startavgift		1500	1000				8000				7000	

* Ca-pris per transaktion inkl PSP-avgift i de fall det finns ** Eget avtal *** Påslag

**** I de fall flera alternativa prisplaner finns är avgiften på mittenalternativet angiven.



*”Det enkla bokningsverktyget för
upplevelser och aktiviteter”*



Visit North är ett bokningsverktyg för att skapa bokningsbara upplevelser på den egna hemsidan. Visit North Booking AB har sitt säte i Göteborg och företagets filosofi är att systemet ska vara utbildande och enkelt. Systemet passar för turer och aktiviteter med enkel prissättning. Det finns en app för översikt av bokningar. Visit North har inga fasta avgifter och möjlighet till en integrerad betallösning. Svensk support.

PRIS:

Visit North får ett lågt betyg (2) för prissättningen. Det är en relativt hög procentuell avgift i jämförelse med övriga system, men däremot finns inga fasta- eller uppstartsavgifter.

SUPPORT:

Visit North får ett högt betyg (4) för supporten pga att det är svensk support som är tillgänglig större delen av dygnet och det är möjligt att kommunicera både via e-post och telefon.

FUNKTIONALITET:



*”The end to end solution tailored for
tour and activity operators”*



I-ticket är ett svenskt företag som tillhör Visit Group och används av företag som Junibacken, Skansen, Skånes djurpark och Flygbussarna. I-ticket erbjuder en helhetslösning för allt från resursfördelning, paketering, försäljning till inpassering och kassahantering. Systemet erbjuder stor flexibilitet och möjlighet att hantera mer komplexa produkter för den som behöver det. Systemet är 100% responsivt både vad gäller onlineförsäljning och administration. Det finns ett integrerat kassasystem, koppling till Apsis och Mailchimp för nyhetsbrev, kopplingar till OTA:er, avancerad inpassering av grupper mm. Svensk support.

PRIS:

Betygsmässigt får I-ticket ett medelbetyg (3) för prissättningen. Transaktionsavgiften är likvärdig med många andra system och det krävs en mindre investering i form av en engångsavgift för att komma igång med systemet, men inga fasta månadsavgifter.

SUPPORT:

I-ticket har svensk support under kontorstider, vardagar och går att nå via både e-post och telefon och får ett högt betyg för support (4).

Funktionaliteten betygsätts lågt (2) då det saknas många funktioner i jämförelse med övriga system. Positivt är att det finns en app för översikt av bokningar, en integrerad betallösning (Stripe), svensk onlinebokning och att det är möjligt att ta emot bokningsförfrågningar om man exempelvis vill ha in ett minsta antal bokningar innan man bekräftar att aktiviteten blir av.

De funktioner som saknas är exempelvis en resurshandling och möjlighet till tillval, merförsäljning, paketering och differentierade prisperioder mm. När inventeringen av systemets funktioner görs så finns ingen app för scanning av biljetter och API:et är stängt, vilket gör att det inte går att koppla sina produkter till andra OTA:er.

FUNKTIONALITET:

De flesta funktioner man kan behöva av ett aktivitetssystem som resurshandling, möjlighet att erbjuda tillval, merförsäljning, differentierad prissättning, rabattfunktioner, även med engångskoder för kampanjer. Som extratjänst finns också möjlighet att ta betalt på plats via mobil eller surfplatta genom att koppla en kortdragare till dessa enheter. I extrautbudet finns även scanningfunktion via en mobilapp med incheckning av grupper samt möjlighet att koppla systemet till mer avancerade inpasseringssystem som Axess eller Skidata. Systemet går även att koppla till kassasystem, nyhetsbrevsystem och OTA:er.

Av de funktioner vi valt ut saknas möjlighet att checka in och ut produkter vid uthyrning, tillval med en egen tillgänglighet, resursfördelning mellan produkter och schema för guider. Det saknas även en mobilapp för översikt och administration av bokningar och produkter, men däremot är systemet 100% responsivt. En annan funktion som är efterfrågad är möjligheten att ta fram partnerlänkar för försäljning på en extern parts hemsida och denna funktion finns inte när inventeringen av detta systems funktioner görs, men möjlighet att koppla till olika OTA:er som Get your Guide eller Viator finns. Vårt betyg av funktionerna är 6 av 10 möjliga.



”Direktförsäljning som slår alla förväntningar”



BookVisit tillhör Visit Group och är ett system som inriktar sig på onlinebokning för hotell, camping och andra boendeanläggningar. För den som i första hand säljer boende, men vill ha möjlighet att sälja vissa aktiviteter eller upplevelser separat, utan krav på att boka ett boende eller ett paket, är Book Visit ett bra val. Inga fasta avgifter. Svensk support.

PRIS:

Prismässigt får BookVisit ett medelbetyg (3). Transaktionsavgiften är på medelnivå, men det krävs en mindre startavgift för att komma igång med försäljning i BookVisit.

SUPPORT:

BookVisit har svensk support under kontorstider, vardagar och går att nå via både e-post och telefon och får ett högt betyg för support (4).

FUNKTIONALITET:

Funktionaliteten får ett betyg under medel (3) då BookVisit saknar flera funktioner som bokningssystem för upplevelse-

arrangörer. Det fungerar dock utmärkt som bokningssystem för boende och aktivitetsdelen är ett bra komplement till det för den som främst säljer boende. Det positiva är att det går att göra bokningar utan att ta betalt, men också att det finns möjlighet att ansluta sig till en betallosning via Visit Dalarna och Swedbank Pay samt att både onlinebokning och admin delen är på svenska och det finns möjlighet att skapa en egen hemsida via systemet.

Det saknas dock funktioner som tillval till en aktivitet då aktiviteten i sig egentligen är tillvalet och systemet fungerar endast för bokning av hela dagar/produkter, inte timmar eller tillfällen. Det finns ingen mobilapp eller scanningfunktion och saknar även möjlighet att checka in och ut produkter. Det går inte heller att resursfördela produkter eller aktiviteter, men det fungerar att ha olika prisperioder beroende på säsong samt att paketera tillsammans med boende. Kopplingar till OTA:er finns för boende, men inte aktiviteter och det går inte att skapa unika partnerlänkar.



”The online booking system for tour and activity business”



En plattform för leverantörer och återförsäljare att bli sammankopplade, spara tid och få verksamheten att växa. Passar för turer, aktiviteter, attraktioner, transporter, uthyrning och entréer. Det finns olika nivåer beroende på vilka funktioner man behöver. Det finns möjlighet att sälja tillval med egen tillgänglighet och presentkort. Det finns möjlighet till väntelista, integrerat affärssystem och möjligheter att anpassa egna kundfält med både checkbox och dropdown. Oavsett nivå ingår möjlighet att fördela resurser, enkel hemsida, scanningfunktion och kanalhanterare till flertalet OTA:er.

PRIS:

Medelbetyg (3) för prissättningen. Transaktionsavgifterna inkl betallosning är de lägsta av de system vi jämfört om man väljer deras mittenalternativ (Accelerate), men det har också en av de högsta månadsavgifterna (99\$). Rezdy är därför ett bra val om man har relativt hög omsättning då det kan vara fördelaktigt med en större del fasta kostnader jämfört med rörliga. Rezdy har 3 olika prisplaner och samtliga innebär en månads-kostnad. Förutom skillnader i funktioner är det även en begränsning i antalet produkter man kan sälja. Det billigaste alternativet innebär att man inte har möjlighet att sälja tillval.

SUPPORT:

Supporten är engelsk och man kan kommunicera via e-post, chat eller telefon och eftersom det finns kontor i både USA och Australien täcks stora delar av dygnet. Betyget blir medel (3).

FUNKTIONALITET:

Relativt högt betyg för funktionaliteten (8). Det finns en mobilapp för översikt av bokningar och en funktion för scanning av biljetter, men ingen in- och utcheckning av produkter för uthyrning. Det finns en resurshantering för produkter så att flera aktiviteter/produkter kan dela på en och samma resurs. Dock finns det ingen särskild resurshantering/schemafunktion för guider. Det är möjligt med tillval med en egen tillgänglighet och/eller merförsäljning för den som har valt mellanalternativet (Accelerate). Det finns möjlighet att lägga in olika prisperioder och rabatter samt även möjlighet att paketera produkter. Det finns möjlighet att ta emot förfrågningar istället för faktiska bokningar och även väntelista för den som valt mellanalternativet. Det går även att ta emot bokningar utan datum och tid, som en öppen returbiljett eller ett presentkort. I Rezdy finns möjlighet att anpassa informationsfälten för kundinformationen med både textfält, checkbox och dropdown meny. Möjlighet att göra automatiska utskick till kunder, även via SMS mot en extra avgift. Dock ej betalningspåminnelser via sms. Inbyggt CRM-system och i mellanalternativet finns även möjlighet att integrera kassasystemet Xero. Man kan även koppla på Square för att ta betalt på plats med betalkort.

Onlinebokningen är delvis översatt till svenska, men inte adminvyn. Det finns möjlighet att skapa en egen hemsida via Rezdy. Kanalhanteraren innehåller kopplingar till flertalet OTA:er som Get your guide, Viator, Tripadvisor, Trip.com, Musement etc. Det finns även Rezdys egna marknadsplats, Rezdy Marketplace och möjlighet att skapa egna partnerlänkar.



*"More bookings.
Less work."*



Isländskt företag som ägs av Tripadvisor. Ett av de billigare systemen och det finns även ett gratis alternativ tänkt för att göra egna bokningar samt för att distribuera sina produkter via Viator. Bókun rekommenderar alternativet med månadsavgift som innehåller onlinebokning och betydligt fler funktioner som att sälja tillval med egen tillgänglighet, företagapp för att administrera sina produkter, scanningfunktion, kanalhanterare till OTA:er mm. Ingår även möjlighet att bygga en egen hemsida från färdiga mallar, använda egna domännamn, hämta widgets mm.

PRIS:

2 olika prisplaner varav den ena är gratis och i första hand tänkt för att skapa egna reservationer och kunna distribuera sina produkter via Viator. Denna variant saknar onlinebokning, mobilapp och har begränsad support. Det andra alternativet heter PRO och har en av de lägsta transaktionsavgifterna av de system vi jämfört och en månadskostnad på 49\$. Vi har gett detta alternativ ett medelbetyg (3).

SUPPORT:

Företaget är isländskt och kommunikationen med supporten sker via e-post, chat eller chatbot. Vi ger supporten betyget 2, strax under medel, då support vanligtvis inte kan ske via telefon för den som föredrar det.

FUNKTIONALITET:

Funktionsmässigt får Bókun ett relativt högt betyg (7). Med alternativet PRO får man tillgång till en mobilapp och en

scanningfunktion av biljetter, möjlighet att skapa tillval med en egen tillgänglighet, merförsäljning, möjlighet att paketera produkter, skapa rabatter och olika prisperioder. Man kan resurshandtera produkter så man kan erbjuda en produkt både heldag och halvdag samtidigt utan risk för dubbelbokningar, men det går inte att låta flera produkter eller aktiviteter dela på en och samma resurs. Hantering/Schemaläggning för guider samt in- och utcheckning av produkter saknas. Mot ett tillägg finns möjlighet att sälja presentkort. Det går att ta emot frågor istället för faktiska bokningar om man önskar det och man kan ta betalt via en integrerad betalösning, Bókun Pay. Back office finns en funktion att betalningsmarkera en bokning om den är kontantbetald, kortbetald eller ej betald. Det går att göra automatiserade utskick till kunder. Onlinebokningen är översatt till svenska, men det är inte adminvyn. Det finns även möjlighet att skapa en egen hemsida direkt i systemet enligt färdiga mallar, vilket är inkluderat i nivå PRO. Man kan använda egna domännamn och hämta widgetar för bokning. Det finns även en kanalhanterare för koppling till OTA:er som Viator, Get your guide, Expedia, Civitatis, Klook, m fl. De erbjuder även en s k Affiliate Hub som är en marknadsplats för aktivitetsleverantörer som använder Bókun och återförsäljare. Där kan man inte förhandla om provisionen, utan den är bestämd. I nuläget är den på 20% + 2% transaktionsavgift för aktivitetsleverantören och återförsäljaren får en provision på 15%. Det finns även möjlighet att skapa egna partnerlänkar med en förhandlad provision.



*"The end to end solution tailored for
tour and activity operators"*



Trekkssoft grundades i Schweiz och är skapat för att förenkla hanteringen för företag som säljer turer och aktiviteter och kunna distribuera dessa till flera kanaler och partners. Fungerar även att använda för återförsäljare/destinationer som kan knyta ihop produkter från olika leverantörer. Det finns möjlighet att fördela resurser, sälja tillval, övrig merförsäljning och att skapa en egen hemsida med widgets och flytande varukorg. Det finns en app för admin i mobil eller surfplatta och systemet är delvis översatt till svenska. Det finns även ett inbyggt system för att hantera kundrecensioner. En annan smart funktion är att systemet automatiskt bekräftar förhandsbokade deltagare när minimiantalet är uppnått.

PRIS:

Trekkssoft har fått det lägsta betyget av oss (1) prismässigt då de har högst transaktionsavgift av de system vi jämfört och även relativt hög avgift för betallösningen, dessutom en startavgift på 799€ och man signar upp sig för en avtalstid på 1 år.

SUPPORT:

Även supporten får ett lågt betyg (2) då den inte är på svenska och kommunikationssätten är e-post och chat.

FUNKTIONALITET:

Funktion får högt betyg (8). En mobilapp och en scanningfunktion, men ingen in- och utcheckning av produkter för uthyrning. Avancerad förfråganfunktion som när min antal bokningar uppnått skickar bekräftelse per automatik. Resurshandtering som kan fördela en resurs både tidsmässigt och mellan fristående aktiviteter/produkter. Möjlighet att lägga in tillval men utan egen tillgänglighet, man kan lägga till merförsäljning av en produkt eller aktivitet som är bokningsbar separat. Varje resurs kan ha egen kapacitet, t ex visst antal båtar som var och en rymmer 8 personer t ex. Möjlighet att ha en dold resurs som exempelvis en guide som kan ta ett visst antal deltagare, men inget guideschema kopplat till beräknad restid etc. Paketera produkter, skapa rabatter, differentierade prisperioder och försäljning av presentkort. Möjlighet att anpassa fält för kundinformation, automatiska utskick och inbyggt system för att hantera kundrecensioner. Inbyggd betalösning och back-office finns möjlighet att markera en bokning som betald. Onlinebokningen och admin (delvis) finns på svenska. Egen hemsida och möjlighet att koppla till kanaler som Viator, Get your guide, Expedia mm. Det finns en marknadsplats och möjlighet att skapa egna partnerlänkar. Möjlighet att knyta ihop leverantörer och bilda paket.

Checkfront är ett kanadensiskt företag som startats för att minimera arbetet med att hantera administrationen av komplexa bokningar och låta företagare fokusera på sina kunder och produkten. Checkfront har förutom möjligheten att fördela resurser i och mellan aktiviteter/turer och att lägga in en beräknad underhålls/inställelsetid. Det är också möjligt att ange kapacitet på en resurs både i antal resurser och i antal möjliga personer per resurs. Checkfront har även möjlighet att hantera uthyrning av boende. Supporten nås bäst på kväll-/natttid. Checkfront har funktioner som möjlighet att sälja tillval med egen tillgänglighet, merförsäljning, paketering mm. Det finns även en app för översikt av bokningar samt möjlighet att lägga in nya bokningar, scanning av QR-koder osv. Det finns flera olika prisplaner att välja på beroende på funktionalitet. Den billigaste varianten passar den som bara är i behov av använda ett språk för försäljning av sina produkter. Finns även en variant som är provisionsbaserad utan månadsavgift för den mindre verksamheten. Möjligt att bygga hemsida mot extra avgift.

PRIS:

Checkfront får ett lågt betyg för priset (2). Det är relativt kostsamt att skaffa en egen betallösning och det finns inte någon integrerad betallösning. Det finns ett alternativ utan månadskostnad (Flex) med 1 års bindningstid. Transaktionskostnaden är då en av de högre (5%). Det finns dessutom 3 alternativ med månadskostnad utan transaktionsavgift (Soho, Pro och Plus). Skillnaderna är bl a antal bokningar som tillåts utan kostnad per år, antal användare, antal integrationer, support och språkversioner. Det billigaste alternativet (Soho 34€/månad) har 1 språkversion, 2 användare och 1200 bokningar/år.

SUPPORT:

Supporten får lägsta betyg (1). Supporten är engelsk och endast tillgänglig kvällstid/natttid då tiderna är Pacific time 07.00-24.00, dvs 16.00-09.00 svensk tid. Kommunikationssätt är mail och chat. Det dyraste alternativet har tillgång till telefonsupport.

FUNKTIONALITET:

Funktionsmässigt får Checkfront högt betyg (8). Checkfront stödjer även försäljning av boende. Det finns en mobilapp för översikt av bokningar och en scanningfunktion. Det skapas en QR-kod för hela bokningen, hela sällskapet. Inte enskilda biljetter. Det finns ingen scanning för uthyrningsprodukter.

Det är möjligt att ta emot bokningar utan betalning och även delbetalning, men ingen schemalagd betalning och det egen betallösning krävs.

Det finns möjlighet att fördela resurser mellan olika aktiviteter/produkter och även tilldela förberedelsetid/un-

derhållstid till olika resurser och även schemaläggning för guider. Det går att ha tillval med egen tillgänglighet, merförsäljning och möjlighet att paketera. Resurserna kan delanses i antal resurser, men också antal personer/platser per resurs.

I alternativet Pro eller Plus finns även möjlighet att sälja presentkort. Det går att ha olika prisperioder och finns även rabattfunktioner.

Det går att göra automatiska utskick till kund, dock ej via SMS, såvida man inte integrerar till Twilio. Finns även möjlighet att integrera till affärssystem som Quickbook Online och Xero. För betalning på plats finns det möjlighet att betalningsmarkera. Det finns möjlighet att koppla till olika OTA:er som Viator, Tripadvisor, Expedia, Get your guide, My allocator och även möjlighet att skapa unika partnerlänkar och så kallade partneraccount för crossselling.

Onlinebokningen finns på svenska och det är även möjligt att lägga in egna översättningar. I adminvyn finns dock inte svenska som språkalternativ. Det är även möjligt att anpassa vilken information man vill ha in från kunden. Det går att skapa en egen hemsida via Checkfronts sk suitebuilder mot en avgift på 29\$/månad.



*”Den mest pålitliga programvaran
för turer och aktiviteter”*



FareHarbor grundades på Hawaii 2013 och skapar verktyg som hjälper tur- och aktivitetsföretag att sköta sin verksamhet enkelt och effektivt. Idag finns kontor i USA, Amsterdam, Sydney, vilket möjliggör support dygnet runt. I FareHarbor spelar betalningen en central roll och det är möjligt att ta betalt via Stripe eller Paypal online, offline och direkt på plats via mobil eller surfplatta. Affärsmodellen är ett procentuellt påslag på varje bokning i varukorgen som betalas av kunden. Inga fasta avgifter eller månadsavgifter. Det finns svenska som språk både online och i admin versionen. FareHarbor bygger hemsidor gratis enligt fasta mallar och står även för hosting. Det finns en företags app och en scanningfunktion. Möjlighet att skapa/scanna gruppbiljetter och familjebiljetter som automatiskt reducerar tillgängligheten med rätt antal samt automatisk stängning av erbjudanden beroende på kapacitet. En annan smart funktion är automatiska SMS-påminnelser till kunder.

PRIS:

Prismässigt får FareHarbor vårt lägsta betyg (1) då det är den högsta transaktionsavgiften av de system vi jämfört. Dock är det inga månadskostnader eller startavgifter och transaktionsavgiften fungerar som ett påslag som läggs till i varukorgen.

SUPPORT:

Supporten får medelbetyg (3) då den är på engelska, men är tillgänglig dygnet runt då det finns kontor i både USA, Amsterdam och Sydney. Man kan även kommunicera per telefon för den som önskar förutom chat och e-post.

FUNKTIONALITET:

Betyget för funktionaliteten är högt (8). Det finns en mobilapp och en scanningfunktion för biljetter (även gruppbiljetter), men ingen in- eller utcheckning av uthyrningsprodukter. Det går att göra manuella bokningar, men inte att göra reservationer utan betalning, då systemet bygger på att all försäljning är betald.

Stripe och Paypal finns som integrerade betallosningar och fungerar även back office. En funktion som vid inventeringen var nära förestående var att kunna ta betalt med betalkort via surfplatta på plats.

Det finns en avancerad resursfördelning för att hålla reda på både utrustning, kapacitet på turer, personal och scheman. Det går att sätta upp exempelvis familjebiljetter som automatiskt reducerar tillgängligheten med rätt antal personer.

Det finns möjlighet att erbjuda tillval, dock utan tillgänglighet, samt merförsäljning. Det går att paketera produkter, rabattera produkter och ha olika prisperioder. Det går även att sälja presentkort.

Det finns möjlighet att lägga in en manuell väntelista backoffice, men ingen väntelista som sköts per automatik. Det går att göra automatiska utskick till kund även via sms.

Det går att anpassa fälten för kunduppgifter i varukorgen och man kan hämta recensioner från Tripadvisor. FareHarbor har en webbplats som heter Compass.fareharbor.com som är en webbplats för att sprida information till aktivitetsleverantörer om trender, resemonster, bokningsmonster, hur man rekommenderas skriva texter etc. Via kanalhantaren finns koppling till Get your guide, Viator, Musement, Expedia och Booking. Det finns även möjlighet att skapa egna partnerlänkar samt att distribuera sina aktiviteter via ett nätverk i FareHarbor där utbetalningar och provisioner mm sköts via systemet.

Svenska finns som språkalternativ både online och i adminvy.

Regiondo är en tysk programvara för att sälja biljetter online, hantera bokningar och koppla ihop sig med OTA:er för att verksamheten ska kunna växa snabbare. Det finns 3 olika nivåer med en kombination av månadsavgift och provision beroende på antal användare, språkversioner och vilka funktioner man är i behov av. I mellannivån ingår resurshantering och möjlighet att sälja tillval med egen tillgänglighet. Kanalhanterare till OTA:er ingår i alla nivåer. Det finns möjlighet att ta emot betalning på plats via mobil eller surfplatta och scanningsfunktion. Regiondo har möjlighet att hämta recensioner från Tripadvisor, men det finns även ett inbyggt system för att hantera kundrecensioner. Passar för aktiviteter, turer, attraktioner och destinationer som inte har behov av en svensk onlinebokning.

PRIS:

Prismässigt får Regiondo ett medelbetyg (3). Transaktionsavgifterna är likvärdiga med de flesta av de system vi jämfört och det är en månadsavgift i tre nivåer (Starter, Advanced, Enterprise) beroende på vilka funktioner man behöver och antal användare. Många funktioner saknas i Starter, men det kan gå att förhandla sig till Advanced för priset av starter. I nivå Starter finns endast ett språkalternativ, 2 användare, ingen resurshantering och ingen möjlighet att sälja tillval mm.

SUPPORT:

Supporten får betyget 2. Supporten är engelsk och kommunikation via chat eller e-post. Telefonsupport är tillgänglig om man har något av de två dyrare prisalternativen (Advanced eller Enterprise).

FUNKTIONALITET:

Regiondo får ett högt betyg för sina funktioner (7). Gäller Advanced och Enterprise. Det finns en mobilapp och en scanningsfunktion av biljetter, men ingen in- och utcheckning av produkter. Det finns koppling till olika inpasserings-system som Skidata, Vectron, Combase, Welogin, Beckerbiljet för den som är i behov av det.

Det är möjligt att ta emot bokningsförfrågningar. För Advanced och Enterprise finns även en resurshanteringsfunktion där flera aktiviteter kan dela på samma resurs. Det finns även en funktion som kan tilldela aktiviteter till personal/ användare i systemet och det går att styra så att användare bara har tillgång till utvalda funktioner. Det går även att erbjuda tillval till aktiviteterna, med egen tillgänglighet. Det går att ha olika prisperioder och rabatter och för alternativet Enterprise går det även att skapa paket.

Det går att göra automatiska utskick till kund, dock inte via sms.

Det går att anpassa kundfälten i varukorgen och det finns ett inbyggt system för att hantera omdömen från kunder. Varken adminvyn eller systemtexter i onlinebokningen finns översatta på svenska.

Det finns ingen möjlighet att skapa en hemsida med hjälp av Regiondo. Däremot är de en flexibel integration av onlinebokningen på den egna hemsidan med iframe, länk, widget eller knappar som leder till overlaybokning med kalender och onlinebokningen går att styla som man själv vill. Det finns kopplingar till OTA:er som Expedia, Tripadvisor, Get your guide, Musement, Viator, Mydays, Klook etc och det finns även möjlighet att skapa partnerlänkar och egna kon-ton för partners (agenter) att göra egna bokningar.

Stripe finns som integrerad betallosning och back-office kan man ta betalt via egen fristående kassa, faktura eller betallänk.

Bookspot är skapat av ett svenskt företag som byggde systemet till sin egen uthyrning, men som sedan något år tillbaka bestämt sig för att även låta andra ta del av systemet. Tanken med systemet är att skapa en intuitiv och modern bokningsupplevelse. Det finns även möjlighet att sälja boende i mindre skala via systemet. Systemet fungerar att använda på alla enheter som dator, surfplatta och mobil. Ingen scanningfunktion, men möjligt att checka in- och ut produkter som boende och uthyrningsprodukter. Det är möjligt att sälja tillval med en egen tillgänglighet och det finns även ett inbyggt ombokningsskydd som man kan välja att aktivera. Det finns även en funktion att automatiskt få in sammanställd feedback från sina kunder som är till för internt bruk. Bookspot använder Bambora som betalösning som det finns möjlighet att koppla på. För egen PSP finns även möjlighet till Klarna, Wordline eller Stripe. Det finns i dagsläget endast en koppling till Get your guide, men fler OTA:er kommer. Affärsmodellen bygger på en startavgift och därefter provisionsbaserat. Inga månadsavgifter. Svensk support.

PRIS:

Prismässigt får Bookspot ett relativt lågt betyg (2) på grund av att det är en relativt hög startavgift för att komma igång (7000 kr) men transaktionsavgifterna ligger i jämförelse med många andra system. Inga månadsavgifter.

SUPPORT:

Supporten får ett högt betyg (4) då det är svensk support som är tillgänglig vardagar kl 9-16 via e-post, chat eller telefon. Vanligtvis är de även anträffbara under helger, men då endast i mån av tid.

FUNKTIONALITET:

Funktionaliteten får ett relativt högt betyg (6). Bookspot hanterar både boende och aktiviteter i samma system. Dock saknas en del backoffice funktioner som andra boendesystem har, exempelvis funktioner för att hantera en fördelning av rums/stugnummer, hantera service och städning etc.

Det finns ingen mobilapp, däremot är systemet responsivt även i adminvy.

Det finns ingen scanningfunktion av biljetter, däremot finns en funktion för in- och utcheckning av produkter så att man kan säkerställa att exempelvis uthyrningsobjekt har returnerats. Det är möjligt att göra manuella bokningar i systemet och att ställa in när betalning ska vara tillhanda.

Även delbetalning fungerar. Det finns en resurshantering där det även är möjligt för flera aktiviteter att dela på samma resurs. Dock inget verktyg för att hantera guidescheman med förberedelsetid mm. Det är möjligt att ha tillgänglighetsstyrda tillval och att paketera exempelvis boende med en aktivitet eller uthyrning och transport etc. Det är också möjligt med olika prisperioder, rabatter och presentkort, även stämpelkort fungerar. Det finns ingen funktion för merförsäljning, men det finns möjlighet att styra utformningen av sin bekräftelse och där marknadsföra ytterligare produkter. Bekräftelsen kan skickas via sms om man önskar det.

Ombokningar och avbokningar kan kunden göra själv enligt de villkor som sätts upp. Det finns möjlighet att anpassa vilken information kunden kan lämna i varukorgengenom att skapa egna textrutor, checkboxar med både fler- och envalsalternativ baserat på antingen per bokning eller per deltagare.

Det finns även möjlighet att hantera omdömen från kund.

Det finns både onlinebokning och adminvy på svenska.

Det finns ingen möjlighet att skapa en egen hemsida via Bookspot. Integration till Get your guide finns och fler är på gång enligt Bookspot. Det finns möjlighet att placera widgets på samarbetspartners hemsidor som gör det möjligt att avläsa försäljning från den kanalen, men utan automatisk avräkning av provision. Det är även möjligt att betalningsmarkera en bokning.



”Vi erbjuder en helhetslösning för skidanläggningar i hela Sverige”



Outby är ett svenskt företag som satsat på att erbjuda en helhetslösning för skidanläggningar. De har initialt specialiserat sig på ett system för försäljning av spårkort, men det har utvecklats även till uthyrning och aktiviteter. Systemet erbjuder ingen scanningfunktion, men däremot in- och utcheckning av produkter som cyklar, skidor och andra uthyrningsprodukter. Det finns även backoffice funktion för boende, som in- och utcheckning av rum, städ- och servicefunktion och även fakturering, påminnelsehantering, fördelning av provision/ersättning mm. Finns koppling till bokföringsprogram om man önskar. Finns möjlighet att sälja tillval med egen tillgänglighet. Outby erbjuder även lösningar för inpassering och digitala lås. Affärsmodellen är en procentuell avgift på försäljningen. Svensk support.

PRIS:

Prismässigt får Outby ett högt betyg (4) då de endast har transaktionsavgifter och inga fasta avgifter. Transaktionsavgifterna är inte högre än övriga system som vi jämfört med, så det här blir ett relativt billigt alternativ. Vid inventerings-tillfället ligger transaktionsavgifterna på 5% inkl PSP och de är förhandlingsbara vid större volymer.

SUPPORT:

Supporten får ett högt betyg (4) då det är en svensk support som är öppen 8-20 alla dagar i veckan och nåbar både per mail, chat och telefon. Chatfunktion finns även tillgänglig för slutkund gällande bokningstekniska frågor. Företaget kan själv välja om de vill lägga en sådan chatfunktion på sin hemsida.

FUNKTIONALITET:

Funktionaliteten får ett medelbetyg (5). Det finns en app för företag att använda i mobil och även en app för kunder att ladda ner för att exempelvis köpa spårkort, vilket var Outbys initiala verksamhet. En onlinelösning är nu utvecklad och finns på svenska även i adminvyn. Det går dock inte att få hjälp med att skapa en egen hemsida via Outby.

Ingen scanningfunktion av biljetter, men däremot finns funktionalitet för att checka in och ut produkter och boende. Även boende är möjligt att hantera i Outby med backoffice funktionalitet som hantering av utförd städning, behov av service, betalning etc. Det går även att fördela provision/ersättning mellan olika aktörer i Outby efter en förutbestämd fördelningsnyckel. Det går att hantera en tillgänglighet på en produkt, men det är inte möjligt att tidsstyra den eller låta flera aktiviteter dela på en tillgänglig produkt. Det går att sälja tillval med en egen tillgänglighet, merförsäljning samt paketera produkter. I paketet blir det den lägsta tillgängligheten som styr och man kan inte ha försäljning av paket parallellt med enskilda produkter. Det går att ha olika pris-

perioder och rabatter, även med engångskoder. Det går att ta emot bokningsförfrågningar samt göra manuella bokningar. Det finns en fakturahantering i systemet och man kan även skicka ut betallänkar via mail eller SMS även för bokningar som görs back office. Systemet inkluderar betallosning (PSP) med betalsätt som VISA, Mastercard, Swish, Vips och faktura. Framöver finns planer på att aktivera även Apple Pay och Samsung Pay.

Det går även att göra andra automatiska utskick till kunder via mail eller sms. Det går även att ha en koppling till bokföringsprogram om man vill det. Det finns inga kopplingar till OTA.er för aktivitetsbokning utan endast boende (Booking och Expedia). Det finns dock en marknadsplats (app) för de som säljer spårkort eller aktiviteter via Outby och även möjlighet att skapa partnerlänkar där provisioner och ersättningar fördelas automatiskt.

Som kund kan man låsa upphänglås eller dörrlås med sin mobiltelefon (exempelvis uthyrningsprodukter och omklädningsrum). Det finns även möjlighet med att aktivera automatisk ström-påslagning vid uthyrning av ex. ställplatser.