

Tryggjum varanlegan rekstrargrundvöll



Fyrirlesari

Jón Rúnar Jónsson

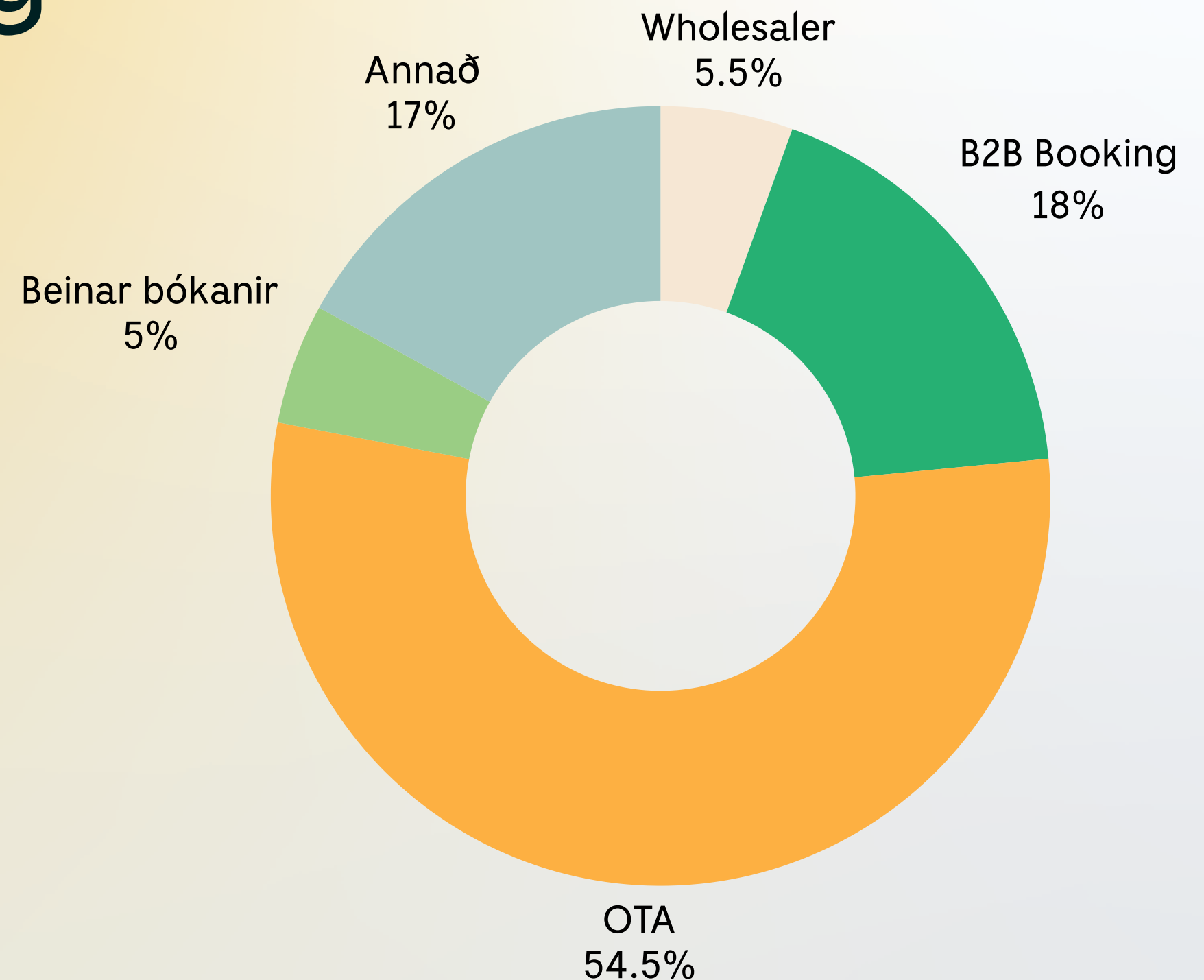
Sölustjóri Godo

Núverandi Skipting Bókana á Íslandi árið 2025

*Samkvæmt gögnum frá samstarfsaðilum



Tekjuleki

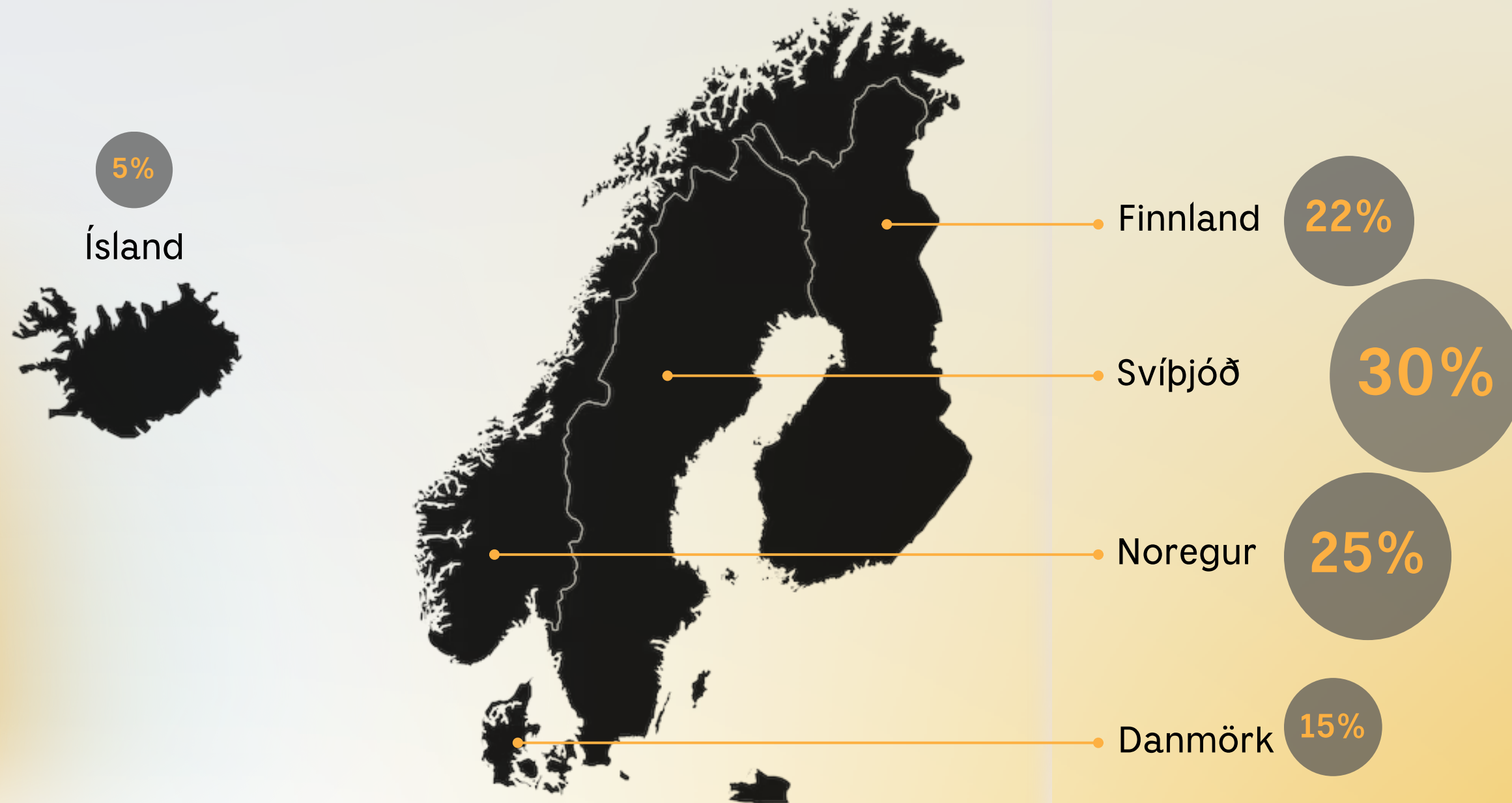


13

milljarðar á ári í póknanir

5%

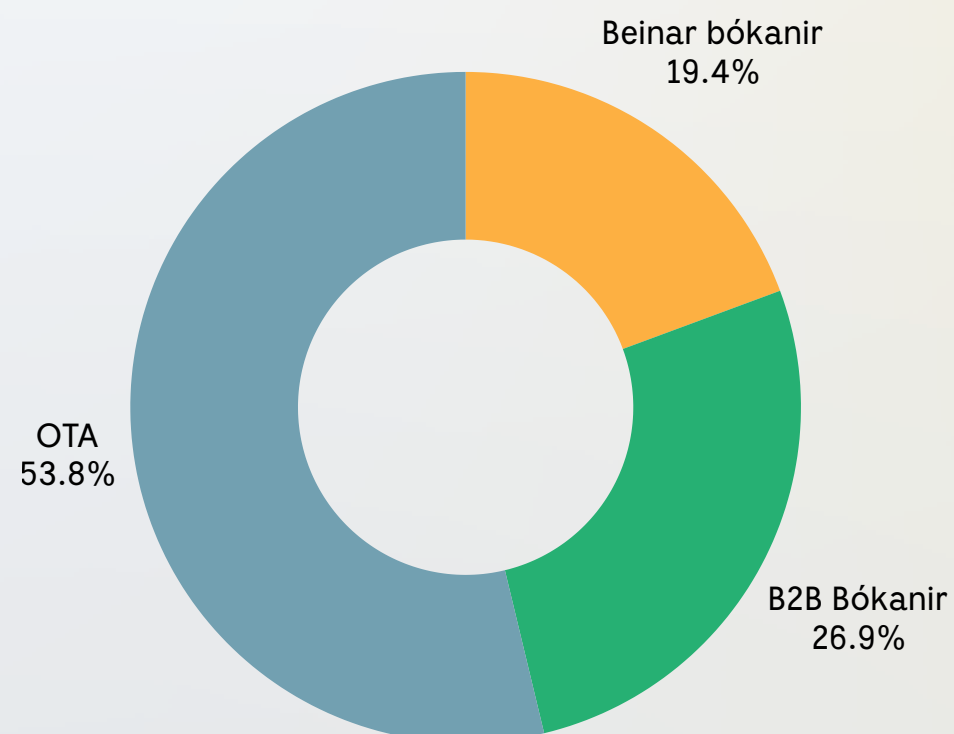
beinar bókanir



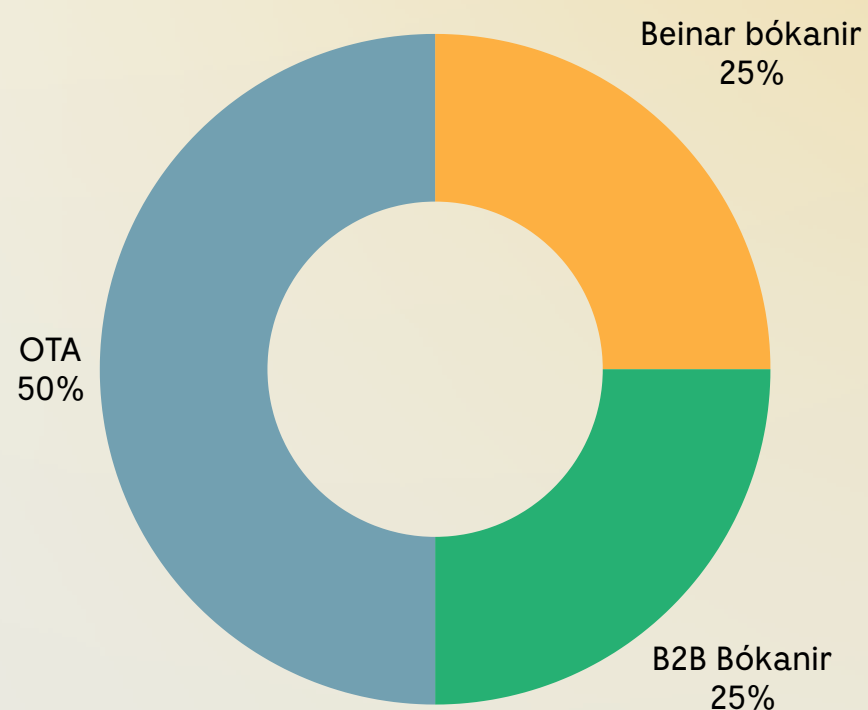
Beinar bókanir

Eðlileg dreifing

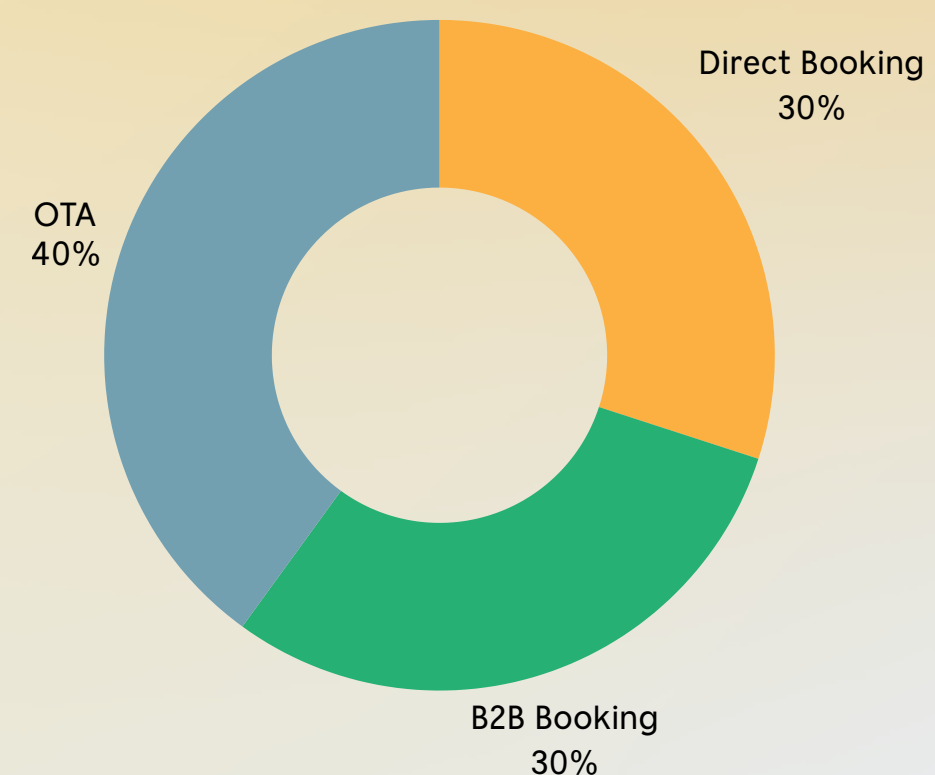
2026



2027



2028



Vöxtur hjá Booking.com

Kakan er að stækka

Hvernig fáum við stærri
sneið af kökunni?

*Samkvæmt opinberum gögnum 2025

+11.1%
\$21.37B
2023

+25%
\$23.74B
2024

64% vandamálið – Rannsókn

64% sögðu að það væru ekki skýrir ferlar til að taka á móti beinum bókunum eða fyrirspurnum.

● 300 Hótel

● Mæla svörun

● Gæði svara

● Hæg svörun

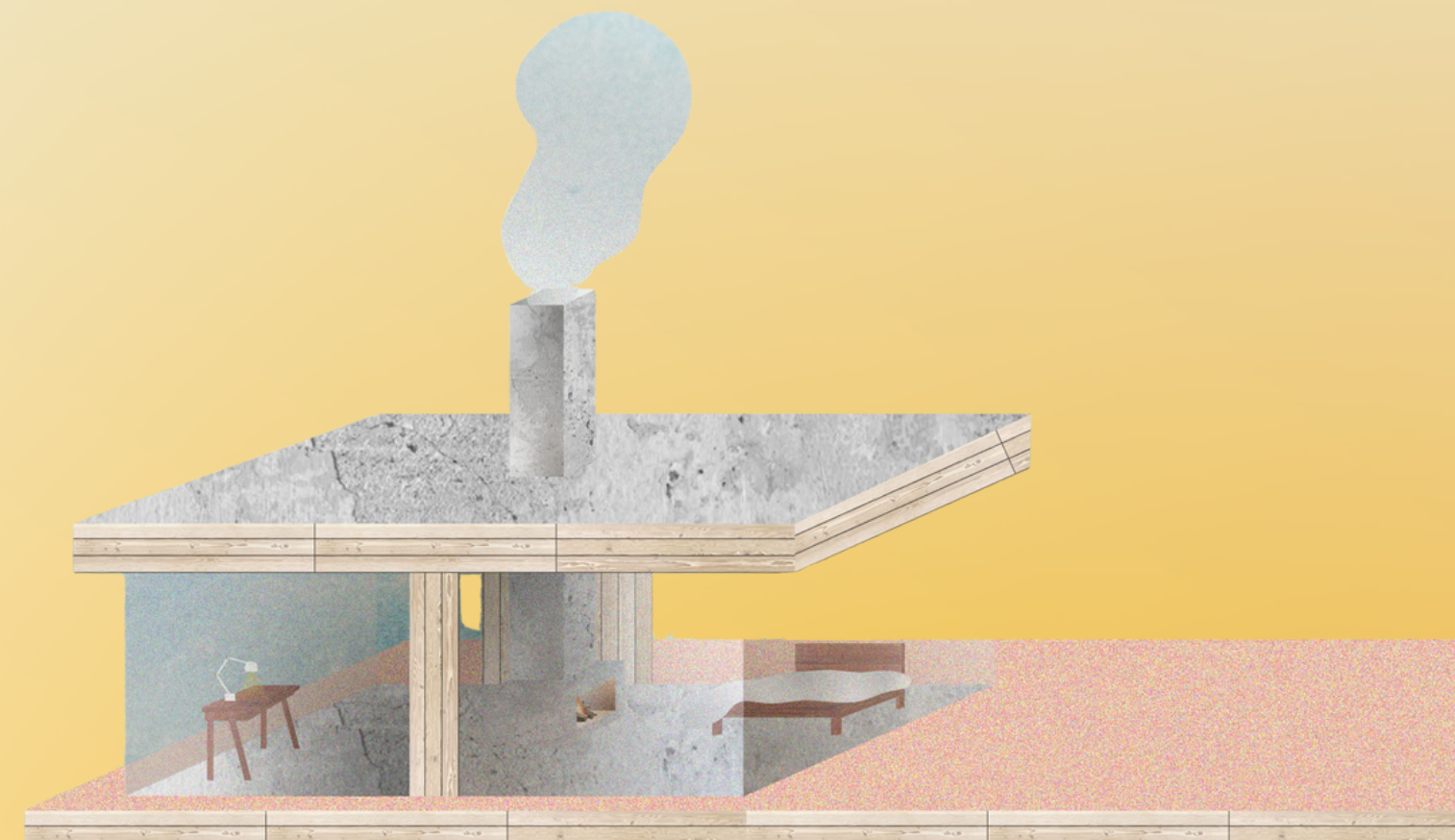
● Sendu áfram á OTA

● Tekjutap

Hótel í Finnlandi

*Case study

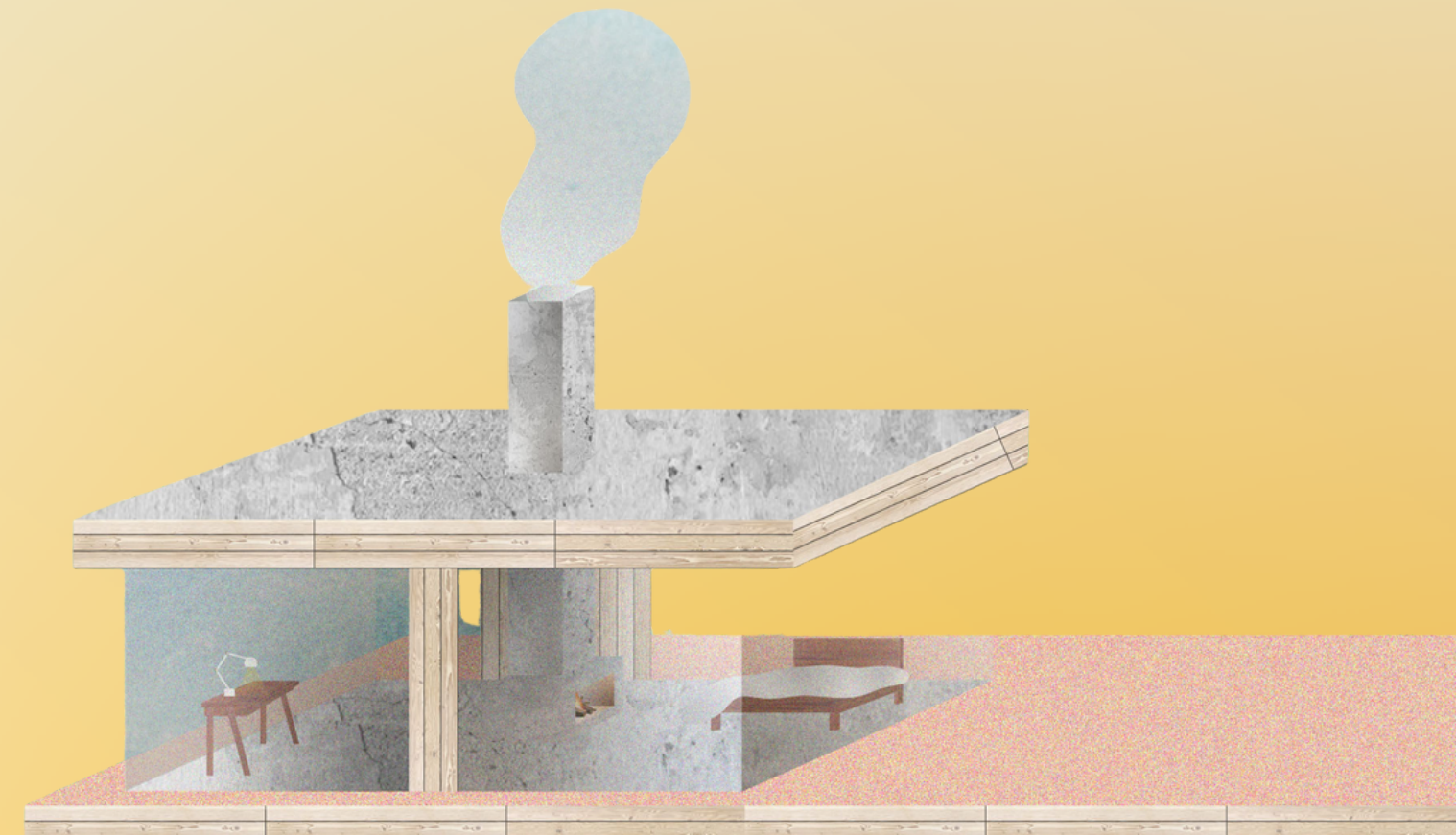
- Löguðu heimasíðu – Skýr skilaboð
- Endurskoðuðu bókunarvélina – Rétt verð/tilboð
- Skilgreindu innanhússferlana
 - Hver svarar beinum fyrirspurnum?
 - Hversu hratt?
 - Hver eru næstu skref?



Hótel í Finnlandi – Niðurstöður

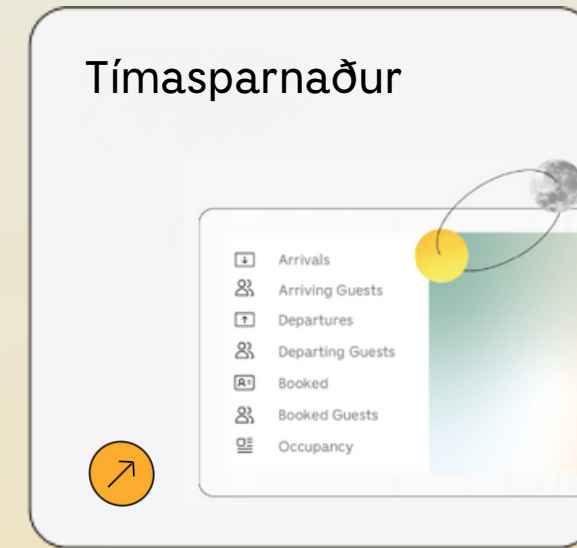
*Case study

- Beinar bókanir jukust um 17% Endurskoðuðu
- OTA hlutfall lækkaði – Ekki í núll heldur í **heilbrigt jafnvægi**
- Starfsfólk sparaði tíma – Tekjur fór upp
- **Tóku ábyrgð á bókunarflæðinu**

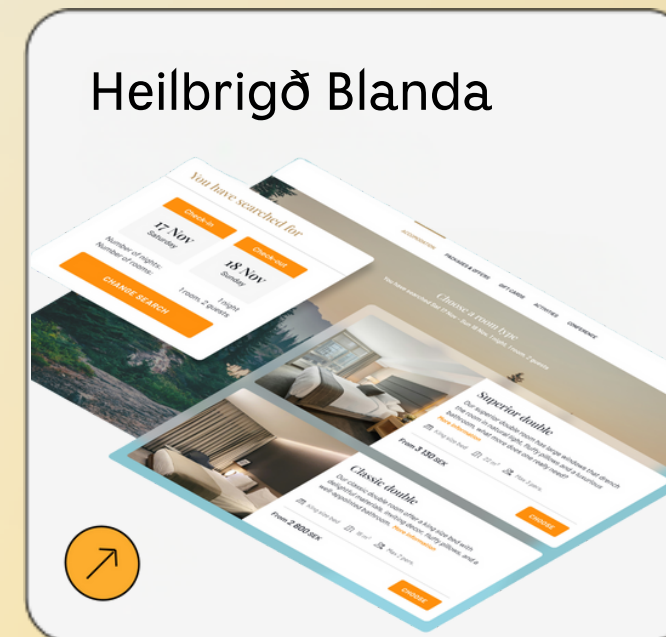


Þríhyrningsmódelið

- Dreifð ábyrgð - **Ekki öll egg í eina körfu**
- Sjálfvirkni í daglegum verkum
- Minni handavinna
- **Skýr yfirsýn í rekstri**



- ⚙ Verðstýring
- ⚙ Skýrslur og gögn



- ⚙ Beinar bókanir
- ⚙ B2B Booking
- ⚙ Sölurásir

Tekjuskapandi

→ GENERATE REVENUE

Ábyrgð á bókunarflæðinu

- Taka stjórn á bókunarflæði viðskiptavinarins – Frá fyrirspurn til bókunar
- Dreifa ábyrgð á milli sölurása – Ekki treysta á einn aðila
- Láta ferla og tækni vinna saman til að byggja jafnvægi

