lighthouse

De checklist van de onafhankelijke hotelier om OTA-commissies te verlagen

1 Ken de werkelijke waarde van elke boeking

- Bereken je werkelijke kosten per directe boeking
- Bereken je werkelijke kosten per OTA-boeking voor elk kanaal
- Vergelijk de netto-winst per boeking
- Breng in kaart welk deel van je boekingen momenteel via het directe kanaal vs. OTA's binnenkomt
- Stel een doelstelling vast voor je aandeel directe boekingen

2 Controleer je verborgen kosten en promotionele programma's

- Bekijk elk OTA-contract op zijn voorwaarden
- Lijst je promotionele programma's op
- Bereken het effectieve commissietarief voor elk programma
- Beoordeel of programma's waarbij de commissie boven de 25% uitkomt gerechtvaardigd zijn
- Bereken de ROAS van gesponsorde vermeldingen

3 Bereid je voor op onderhandelen

- Verzamel 12 maanden aan gegevens voor elk OTA-kanaal
- Identificeer je sterkst presterende kanalen
- Stel een onderhandelingsargument op met je prestatiegegevens als onderbouwing
- Onderzoek andere beschikbare kanalen voor jouw pand en markt
- Plan een reviewgesprek in met je best presterende OTA's

4 Controleer je tariefpariteitssituatie

- Lees je huidige OTA-contracten opnieuw door
- Noteer waarop de pariteitsclausule van toepassing is
- Breng het juridische kader voor tariefpariteit in jouw markt in kaart
- Als je niet zeker weet wat je contracten toestaan, leg dit voor aan een juridisch adviseur

5 Analyseer welke kanalen echt voor je werken

- Lijst alle OTA's waarop je momenteel vermeld staat
- Vat de prestaties voor elk kanaal samen
- Markeer kanalen met een annulatiepercentage boven de 30-35%
- Markeer elk kanaal waarbij promotionele kortingen de netto-inkomsten onder het equivalent van een directe boeking duwen
- Verwijder of deprioritiseer elk kanaal dat zijn plaats niet heeft verdiend

6 Doorlopend: maak er een gewoonte van

- Stel een terugkerende kwartaalherinnering in om kanaalsprestaties te reviewen
- Controleer je OTA-contractvoorwaarden jaarlijks, deze voorwaarden veranderen regelmatig
- Bekijk je conversieratio voor directe boekingen en identificeer verbeterpunten
- Houd je aandeel directe boekingen maand over maand bij

for **independent hotels**