



BOOKING.COM
online hotel reservations

190-116aГД
Суханкина Елена

Содержание

- 1) С чего все началось? История создания
- 2) Борьба за место под солнцем. Конкуренция.
- 3) Тактика
- 4) Преимущества
- 5) priceline&booking.com
- 6) Что привлекает в работе с [Booking.com](https://www.booking.com)
- 7) Booking.com – хищник?
- 8) Глоссарий
- 9) Ссылки на источники

С чего все началось?

- Герт-Ян Бруинсма окончил университет в 1995-м и решил не искать работу, а открыть собственное дело.
- В 1996-м он зарегистрировал компанию Bookings B.V., позже ставшую [Booking.com](https://www.booking.com), и собрал по друзьям 50 тыс. евро на запуск стартапа.



«У меня не было опыта в гостиничном бизнесе. Но тем вечером мы с приятелями решили, что туризм и Интернет – идеальная пара», – говорит г-н Бруинсма.

- «Интернет в то время был совсем еще маленьким. В Европе доступ к нему имели лишь университеты и некоторые IT-компании», – вспоминает Герт-Ян. А потому он обзванивал гостиницы и рассылал им анкеты. Полученную информацию вместе с отсканированными фотографиями вывешивал на сайт. К 1997-му ресурс предлагал посетителям базу всего из 10 отелей, но с возможностью самостоятельного бронирования.

BOOKINGS
online hotel reservations

u bent hier: home

Zoek hotels
Bestemming en data
Bestemming
Check-in datum: 4 december '05
Check-out datum: 5 december '05
 Toon alleen beschikbare hotels
[Toon geavanceerde zoekopties](#)

Top bestemmingen

Amsterdam	Barcelona	Rome
Parijs	Munich	Madrid
Berlijn	Venetië	Brussel
Frankfurt	Wenen	Florence

[Meer bestemmingen](#)

BESTEMMINGEN

Amsterdam
[NH Grand Hotel Krasnapolsky](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 129
[Jolly Hotel Carlton](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 79
[Hotel Artemis Amsterdam](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 59
[Victoria Hotel Amsterdam](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 85
[Hotel Nes](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 60
[Alle 236 hotels](#)

Barcelona
[Apsis Millenni](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 65
[Hotel Icaria Barcelona](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 65
[Fira Palace](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 99
[Acevi Villarroel](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 78
[H10 Montcada](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 71
[Alle 186 hotels](#)

Rome
[Eurostars International Palace](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 75
[Golden Tulip Mecenate Palace](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 100
[Madison](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 69
[Palladium Palace](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 90
[Hotel Luxor](#) ⭐⭐⭐⭐⭐ Vanaf € 60

10:03 Current time in The Netherlands

BOOKINGS NL

[Start hotel search](#) 'Goedemorgen',

Special offers
This is the site to book your hotel in **The Netherlands**. Through BOOKINGS NL, you have direct and easy access to a range of hotels, complete with up-to-date availability information.

[Country Map](#)
Here you will find brochures of the hotels, room rates, hotel packages, special offers and last minutes, including real-time booking facilities for all hotels.

[About BOOKINGS NL](#)

[Hotel partners](#)

[Affiliate partners](#)

[BOOKINGS World](#)

Language
Select language

Region
Europe

Country
The Netherlands

Борьба за место под солнцем:



- Так, в 1996-м Билл Гейтс запустил [Expedia.com](https://www.expedia.com), тогда же Sabre Holdings – «дочка» авиакомпании American Airlines – открыла Travelocity. Число стартапов в Штатах росло, и вскоре им стало тесно на родном рынке. Те, у которых были щедрые инвесторы, объявили об экспансии в Европу.

Тактика

- Bookings не спасовала под давлением конкурентов, а начала вести себя не как все. «Многие делали ставку на партнерство с сетевыми отелями. Мы же сфокусировались на независимых, дав возможность даже маленьким гостиницам, которых в Европе большинство, заявить о себе. Это и сегодня наш главный приоритет», – рассказывает гендиректор [Booking.com](https://www.booking.com) Даррен Хьюстон.



Даррен Хьюстон

Преимущества:



- Еще одним конкурентным преимуществом стала ценовая политика.
- В 2005 году в базе компании насчитывалось уже около 7 тыс. отелей с эксклюзивными ценовыми предложениями, а оборот достигал 25 млн долларов. Причем и число бронирований, и выручка удвоились по сравнению с 2004-м.

- Но трагедия 11 сентября 2001 года, после которой американцы стали меньше летать, сбили обороты Priceline. Было решено направить деньги на развитие в Европе.



В 2004 году Priceline купила британский сервис онлайн-бронирования Active Hotels, который имел в своей базе 11 тыс. отелей. Следующей в очереди на поглощение оказалась Bookings B.V., за нее американцы выложили 133 млн долларов.

Что привлекает в работе с Booking.com:

- В первую очередь отельеров интересует посещаемость сайта, во вторую – возможность изменять цену в короткие сроки. Если кто-то другой и способен предложить гибкое ценообразование, то аудиторию Booking.com перебить сложно.
- Еще один важный компонент роста – онлайн-маркетинг.



Booking.com – хищник?

- В зарубежных СМИ Booking.com часто называют хищником, который притворяется партнером. Такую славу компания заслужила из-за агрессивной манеры ведения бизнеса. Например, летом 2013 года профсоюз французских отельеров обратился с жалобой на нее в антимонопольную службу.



Глоссарий

- **Стартап** - новый бизнес проект, который создается с целью извлечения прибыли с этого проекта после его развития.
- **Ценовая политика** — совокупность мероприятий и стратегий, которые использует предприятие при установлении цен на реализуемую продукцию.
- **Система «Фортуна»** - это особый вид продажи путевок вслепую.
- **Интернет-маркетинг** (англ. internet marketing) — практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, с целью продажи продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними.

Ссылки на источники:

- История сайта:
- <http://nbiplus.com/idea/istoriya-booking-com-samogo-populyarnogo-servisa-po-bronirovaniyu-oteley>
- <https://bbf.ru/magazine/23/5186/>
- Комментарий относительно результатов и прогресса:
<https://www.ferra.ru/ru/techlife/news/2012/06/01/Booking-com-site-softheday/>
- Wikipedia: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Booking.com>
- Сам сайт: <https://www.booking.com/>

Вопросы:

- 1) В чем состояла исключительность Bookings.com в 1997?
 - А) интерфейс
 - Б) широкий выбор
 - В) возможность самостоятельного бронирования
- 2) Дата создания:
 - А) 1997
 - Б) 1996
 - В) 1995
- 3) Главный приоритет в работе по словам Даррена Хьюстона:
 - А) фокусирование на независимых гостиницах
 - Б) хорошая реклама
 - В) партнерство с сетевыми отелями



Спасибо за внимание!
Booking.com