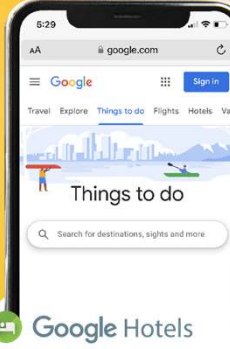
 SÄHKÖINEN
LIIKETOIMINTA
LIIKETOIMINTA.INFO

Google Hotels & Things to Do

Kirsi Mikkola
Visit Finland – 26.9.2023



26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LIIKETOIMINTA.INFO

Valmentajan esittely

Partner with  Visit Finland



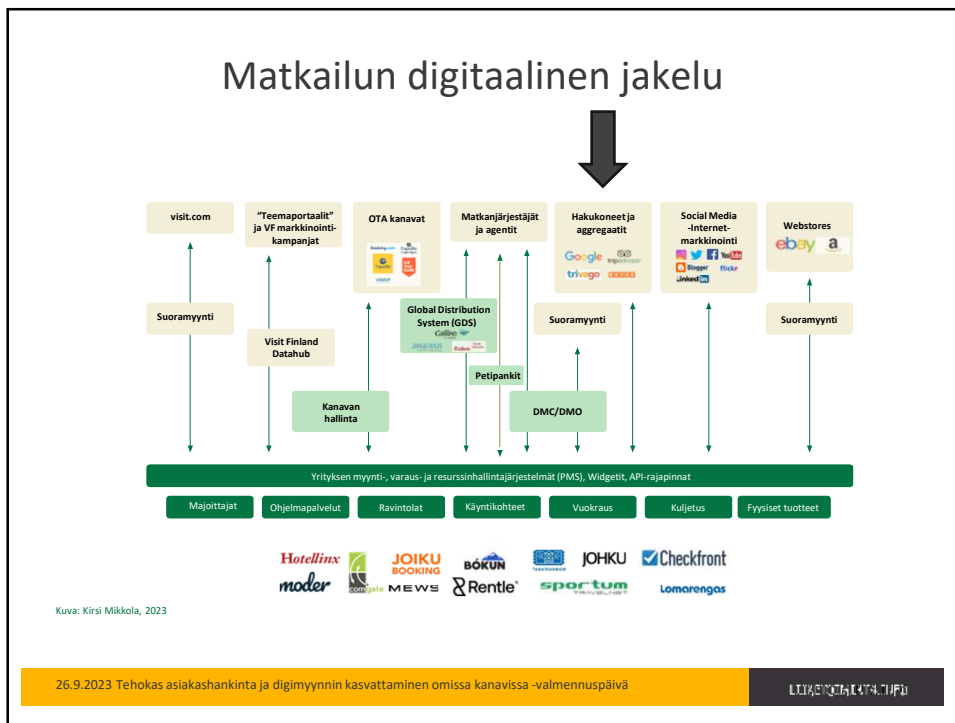
 NICEGROUP

 SÄHKÖINEN
LIIKETOIMINTA

- Matkailun digitaalisen liiketoiminnan asiantuntija vuodesta 1998
- Lapin Matkailu Oy ja Lapin Markkinointi Oy ICT päällikkö 2000 –
- Yrittäjä – partner – valmentaja – sparraaja vuodesta 2005
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy, www.liiketoiminta.info
Nice Group Consulting Oy, www.nicegroup.fi
- Business Finland - Visit Finland partner
- Viimeisimmät julkaisut:
 - Matkailuyrityksen kansainvälistymisopas, 2019 (update 2023)
 - Matkailun digiloikka ABC 2.0, 2023
 - Varausjärjestelmäopas ja –vertailu, 2023
- Visit Finland Akatemiaverkoston valmentaja
- Verkostoidu: @kirsimikkola

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

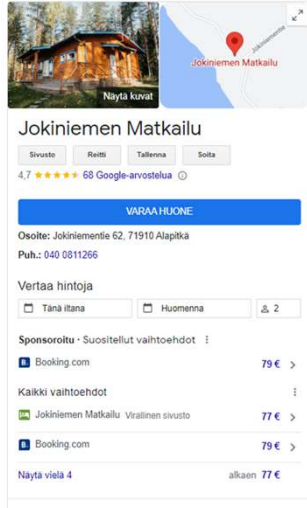
LIIKETOIMINTA.INFO





Google yritysprofiili esimerkki - majoittaja

Google Yritysprofiili



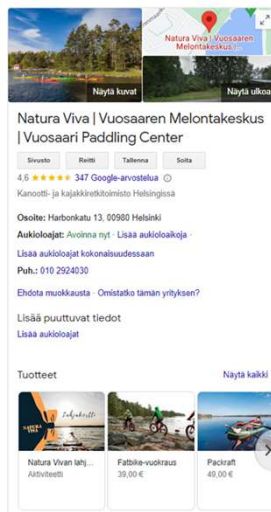
- [Jokiniemen matkailu](#)
- Yhteystiedot
- Kuvat
- Reittiohjeet
- Arvioinnit
- Tapahtumat, Tarjoukset, Postaukset
 - Ilmaiset "mainokset" yritysprofiilissa"
- Kotisivulinkki
- Varaukset ja hinnat
- Google yritysprofiilista suora linkki "viralliselle sivustolle" eli verkkokauppaan
- Google Hotels haku
- "Integroituminen" OTA-kanaviin

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELUKUPA

Google yritysprofiili esimerkki – aktiviteetit

Google Yritysprofiili



- [Natura Viva](#)
- Yhteystiedot
- Kuvat
- Reittiohjeet
- Arvioinnit
- Tapahtumat, Tarjoukset, Postaukset
 - Ilmaiset "mainokset" yritysprofiilissa
- Tuotekortit
 - Ilmaiset "mainokset" yritysprofiilissa
- Kotisivulinkki
- Google Things to Do (integrointi mm. Bókun, Fareharbor varausjärjestelmiin)
- Google yritysprofiilista suora linkki "viralliselle sivustolle" eli verkkokauppaan

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELUKUPA

Google Yritysprofili esimerkki - ravintola

Google Yritysprofili



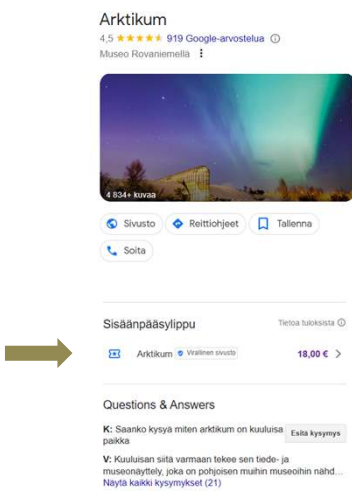
- [Gusta Kitchen & Bar](#)
- Yhteystiedot
- Kuvat
- Reittiohjeet
- Arviointit
- Tapahtumat, Tarjoukset, Postaukset
 - Ilmaiset "mainokset" yritysprofilissa
- Palvelut, Menut ja ruoan tilaaminen
- Kotisivulinkki
- Integroinnit pöytävarausohjelmistoihin

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOCHENKUNTA

Google Yritysprofili esimerkki -paikka- ja lipunmyynti

Google Yritysprofili



- [Arktikum](#)
- Yhteystiedot
- Kuvat
- Reittiohjeet
- Arviointit
- Tapahtumat, Tarjoukset, Postaukset
 - Ilmaiset "mainokset" yritysprofilissa
- Tuotteet ja Palvelut
- Lipunmyynti – Google Things to Do ja muut kanavat (OTAt)
- Kotisivulinkki

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä










LOKASOCHENKUNTA

GTTD, mistä on kyse?

GTTD

- Google julkaisi vuonna 2023 uuden varausmoduulin, joka on suunniteltu lisäämään tuotteiden näkyvyyttä
 - Uuden moduulin avulla yritykset voivat näyttää tuotteet suoraan Google-yritysprofiilissa
 - Tämä tarkoittaa, että yrityksellä on suorat varauslinkit integroituina Googlen tuotteisiin (haku ja kartat)
- Päivitys on suunniteltu lisäämään konversioita ja vaatii vähemmän ylläpitoa, koska varausjärjestelmässä olevat tuotteet saadaan päivittymään Googleen automaattisesti
- Uuden moduulin avulla matkustajien on helppo löytää tuotteet ja tehdä varaus suoraan yritykseltä
- Esimerkki [Eiffel Tower](#)

Top sights in Rovaniemi

| | | |
|---|--|---|
|  <p>Santa Claus Village 4.2 ★ (22K) Theme park Free</p> |  <p>Arktikum 4.5 ★ (998) Science museum €18.00</p> |  <p>Santa Claus Office 4.4 ★ (3.4K) Tourist attraction</p> |
|  <p>SantaPark - the Home Cavern of Santa Claus 4.3 ★ (1.6K) Theme park</p> |  <p>Science Centre Pilke, Metsähallitus 4.3 ★ (601) Science museum</p> |  <p>Auttiköngäs 4.5 ★ (501) Scenic point</p> |
|  <p>Rovaniemi Church 4.4 ★ (604) Protestant church</p> |  <p>Angry Birds Playground 4.5 ★ (1.4K) Playground</p> |  <p>Ounasvaara Ski Oy 4.3 ★ (767) Ski resort</p> |

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELU

GTTD pähkinänkuoressa

GTTD

- Google pyrkii auttamaan matkailijoita löytämään tekemistä matkakohteissa ja suoristamaan ostopolkua
- Google pyrkii helpottamaan kiertomatkojen, nähtävyyksien ja aktiviteettien mainostamista ja
 - GTTD sovelluksen avulla kumppanit voivat tuoda esiin mainosjakautensa ilmaisten listausten ja dynaamisen mainosmuodon kautta
- Google kannustaa nähtävyyksiä, matkanjärjestäjiä ja aktiviteettien tarjoajia työskentelemään suoraan matkailuteknologia toimittajan kanssa
 - Teknologiapartnerit: <https://support.google.com/google-ads/answer/13189190>

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELU

The National Museum of Finland - Google Search – Kohde on tuote

GTTD

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

Esimerkki

GTTD

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä


Tuote on ostettavissa suoraan tai OTA kanavista

Google ehdottaa myös muita alueen aktiviteetteja ja tekemistä

Yritysprofiilissa voidaan julkaista useita tuotteita tai yksittäinen tuote esim. käyntikohde

GTTD

Arktikum
4,5 ★★★★★ 919 Google-arvostelua
Museo Rovaniemellä



4 834+ kuvaa

Sivusto Reittiohjeet Tallenna
Soita

Sisäänpääsylippu Tietoa tuloksista

| | | |
|----------|-------------------|---------|
| Arktikum | Vrallinen sivusto | 18,00 € |
|----------|-------------------|---------|

Questions & Answers

K: Saanko kysyä miten arktikum on kuuluisa paikka [Etsi kysymys](#)

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

GTTD - Tuotteen esittäminen

GTTD



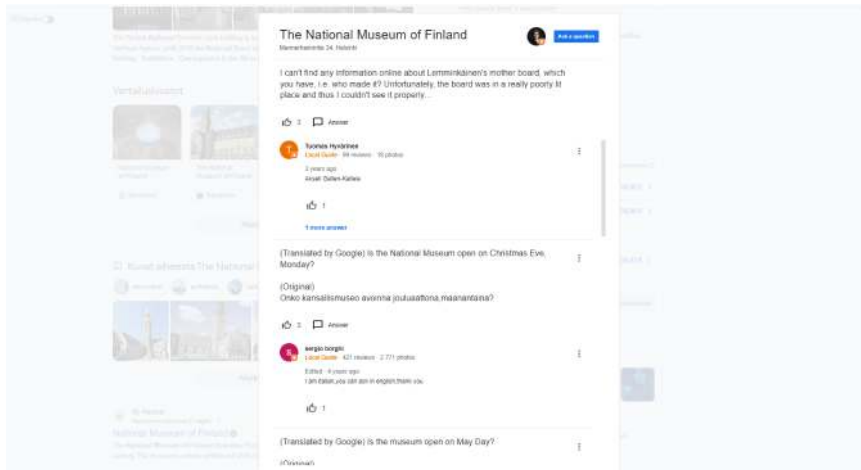
| Product | Price |
|-----------------------|--------|
| TempPELLaukion Church | €6.00 |
| GetYourGuide | €6.00 |
| Hellotickets | €6.00 |
| Victor | €7.99 |
| Fever | €21.00 |
| Civitatis | €54.00 |
| Trp.com | €59.91 |

- Tuotteet näytetään (luokitellaan) useiden tekijöiden perusteella, mutta pääasiassa hinnan mukaan.
- Yritykset eivät maksa Googlelle näkyäkseen hakutuloksissa eivätkä voi maksaa vaikuttaakseen sijoitukseensa
- Hinnat perustuvat normaaliin aikuisten (Adult) hintaan ja voivat vaihdella riippuen tietyistä lipputyypeistä, päivämääristä tai kelpoisuudesta muihin alennuksiin
- Näytetyt valuatat voivat poiketa lippujen ostoon käytetyistä valuutoista

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

Suosituksukset ja Q&A ovat keskiössä – Google Local Guides

GTDD



26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELU

Mikä kelpaa GTDD tuotteeksi?

GTDD

- **Tekemistä** -tuotteisiin voi kuulua retkiä, aktiviteetteja ja lippuja muihin paikallisiin nähtävyyksiin, jotka saattavat kiinnostaa matkailijoita
- Tuotetta koskevien tietojen on vastattava kyseisen tuotteen aloitussivulla olevia tietoja, ja niiden on vastattava tarkasti matkailijoiden kokemusta
- Tuotteen nimen ja kuvien tulee vastata tuotteen tarjoamaa kokemusta
 - Esimerkiksi tuotteen, jonka nimessä mainitaan National Museum of Finland ja kuvissa, joissa on Kansallismuseo, pitäisi tarjota käyttäjille kokemus kansallismuseossa
- Päällekkäisiä tuotteita tulee välttää, koska ne voivat hämmentää käyttäjiä ja vaikuttaa tuotteidesi sijoitukseen sivulla
- Otsikoiden tulee olla ytimekkäitä ja kuvailla vain tarjottavaa kokemusta

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELU

Kuvat

GTTD

- Kuvien tulee edustaa vetovoimaa tai toimintaa, eivätkä ne saa sisältää mainostekstiä, vesileimoja tai logoja.
- Animoituja kuvia (esimerkiksi GIF-kuvat) tai useista kuvista koostuvia kuvia (esimerkiksi kuvakollaaseja) ei sallita.
- Kuvien vähimmäiskoon tulee olla vähintään 300 x 300 pikseliä ja enintään 4 000 x 4 000 pikseliä.
- Yrityksellä on oltava lupa käyttää lähetettyä kuvaa siinä yhteydessä, jossa se esiintyy.
- Jokaisella tuotteella tulee olla oma ainutlaatuinen kuvansa. Esimerkiksi yhden tunnin ryhmäkiertoksella Kansallismuseossa tulisi olla eri kuva tai kuva kuin 2 tunnin kiertueella.

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASIOKATSAUS

Kesto

GTTD

- Kesto tulee asettaa kaikille tuotteille, joissa kierros tai aktiviteetti kestää kiinteän tai ennustetun ajan
 - Esimerkiksi 25 minuutin opastettu retki
- Keston tulee vastata laskeutumissivulla näkyvää kestoa. Tapauksissa, joissa kiertueen tai aktiviteetin kesto on arvio ja muuttuva, tulee valita minimiaika
 - Esimerkiksi kävelykiertokierros, joka kestää 2–3 tuntia, tulisi asettaa 2 tunniksi
- Kestoa ei pidä asettaa pääsylipuille, joilla ei ole kiinteää tai ennustettua kestoa

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASIOKATSAUS

Arviot

GTTD

- Tuotesivulla näytettävien arvioiden määrän tulee vastata niiden arvioiden määrää, jotka ovat todellisuudessa käyttäjien nähtävissä.
- Kaikki asiakasarviot, olivatpa ne positiivisia tai negatiivisia, tulee sisällyttää tuotesivulle ja Googlelle lähettämään arvioon.
- Arvioiden ei tulisi perustua pieneen määrään asiakasarvioita, jotka on valittu tukemaan tiettyä näkökulmaa.

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELUKUPA

Ehdot tuotteille, hinnoille, saatavuudelle, jne

GTTD

https://support.google.com/hotelp/answer/10723240?hl=en&ref_topic=12852463&sjid=1416495811416346165-EU

Global availability

Products should be available to be purchased globally, unless country restrictions are specified in the product ingestion feed.

Discounts

For now, we require standard adult tickets with no added discounts. Prices that are only available for certain user groups, such as local residents, children, senior citizens, or veterans, are not permitted.

Group prices

Pricing based on group size is currently not supported. The price shown on Google should be the price available to book for a single adult. Products with minimum group sizes are allowed. If more than one ticket is required for purchase, the price sent to Google must be the minimum transaction cost for a group of adults.

National parks

National parks typically charge a per-vehicle entrance fee. This is the case in most countries, and very common in the US. The most common car entrance fee for a regular-sized car should be submitted to Google. Entrance fees for single adults entering by foot, bicycle, or motorcycle are not allowed, unless those are clearly the most common or the only way to enter the national park.

Price violations

Google checks partners' prices and websites for violations of the pricing policy. Inaccuracies will negatively impact product placement and participation in things to do. This may result in the auction positioning and advertising cost for ads being affected, listings not being displayed, or for serious issues, a partner being suspended from the platform.

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELUKUPA

GTTD

Maksettu näkyvyys

The screenshot shows a Google search for "things to do in helsinki". The search results are dominated by sponsored "Tickets & tours" for Helsinki National Park, Finland Bear Watching, and Helsinki Panoramas. Below these are "Top sights in Helsinki" including Helsinki Cathedral, Temppelisaikon Church, Esplanadi, Senate Square, Uspenski Cathedral, and Kemppe Chapel. A yellow arrow points to the sponsored results. On the right, there is a map and a detailed information box for Helsinki, including its population, area, and weather.

GTTD

Hyödyt tiivistetysti

- Uudistettu asiakkaanpolku
 - Merkittävin muutos on, että suoraan Googlen kautta varauksen sijaan käyttäjät ohjataan kyseisen kumppanin verkkosivuston aloitussivulle. Täällä yritykset voivat näyttää pakettivaihtoehtoja ja muita palveluita, joista käyttäjät voivat olla kiinnostuneita kyselynsä perusteella.

- Lisää markkinointi- ja lisämyyntimahdollisuuksia
 - Koska Google Things To Do yhdistää käyttäjät suoraan verkkosivustoille varausta varten, yritykset / OTA kanavat voivat hyötyä lisääntyneestä liikenteestä eri tavoilla

- Suurempi riippuvuus mainoksista
 - Google Things To Do tarjoaa myös maksullisia mainontavaihtoehtoja osallistuville yrityksille. Osu hakukyselyt käynnistävät nämä mainokset SERP:n yläosassa. Tämä on tärkeää, koska **varauslinkin lisääminen listauksiin on ilmaista, mikä luo tarpeen erottua joukosta**

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä
LIIKESÄÄNTÖKÄSIRKKE

Stepit

- Perusta Google Business Profiili, business.google.com
 - Valitse oikea **ensisijainen** liiketoimintaluokka. Business Category tulee olla jokin seuraavista:
 - Tour operator
 - Travel agency
 - Tour agency
- Jos käytössäsi on jo Google Business Profiilin tuotteet on suositeltavaa, että deaktivoit sen, jolloin GTTD moduuli tulee näkyviin
- Tarkasta omasta varausjärjestelmästäsi ohjeet GTTD yhteyteen ja aktivoi tuotteet

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

Teknologiapartnerit esim. Bókun

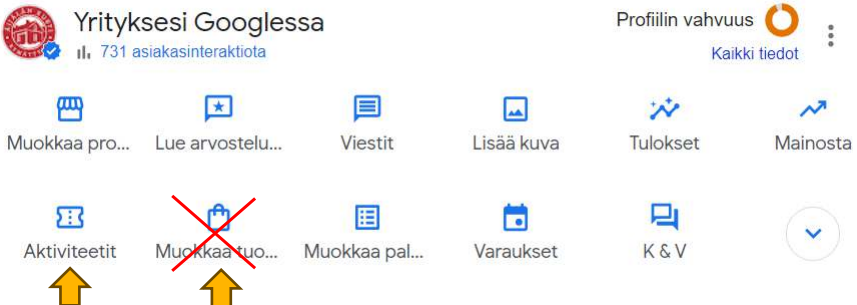
| # | Start time / departure | External Label |
|---------|------------------------|----------------|
| 1946259 | 07:00 AM | |
| 1186210 | 08:00 AM | |
| 1946261 | 09:00 AM | |
| 55031 | 10:00 AM | |
| 1946266 | 11:00 AM | |
| 1186220 | 12:00 PM | |
| 1745013 | 01:00 PM | |
| 1745014 | 02:00 PM | |

| Agency | Status |
|----------------------|-----------|
| Expedia local expert | Connected |
| GetYourGuide | Connected |
| Viator.com | Connected |

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

GTTD

Tuotteen lisääminen GTTD:n käytännössä



Yrityksesi Googlessa
11, 731 asiakasinteraktiota

Profiilin vahvuus
Kaikki tiedot

Muokkaa pro... Lue arvostelu... Viestit Lisää kuva Tulokset Mainosta

Aktiviteetit Muokkaa tuo... Muokkaa pal... Varaukset K & V

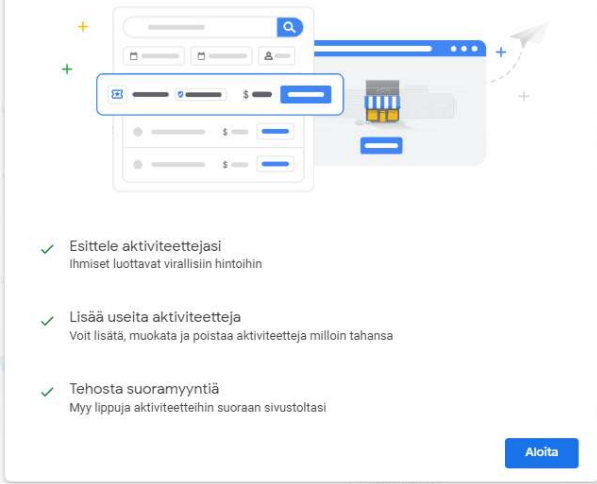
26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LIIKESÄHKÄKÄSIPÄ

GTTD

← Toiminta

Aloitetaan. Tietojen lisäämiseen menee alle viisi minuuttia.



- ✓ Esittele aktiviteettejasi
Ihmiset luottavat virallisiin hintoihin
- ✓ Lisää useita aktiviteetteja
Voit lisätä, muokata ja poistaa aktiviteetteja milloin tahansa
- ✓ Tehosta suoramyyntiä
Myy lippuja aktiviteetteihin suoraan sivustoltasi

Aloita

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LIIKESÄHKÄKÄSIPÄ

← Toiminta

Lisää aktiviteetti

Perustiedot

Aktiviteetin nimi*
Esimerkiksi Amsterdamin pyöräilykierros 0 / 150

Hinta (EUR)
Sisällytä verot ja maksut

Kävijätyyppi
Aikuinen

Aktiviteetin varauspaikka verkossa

Varauksen URL-osoite*

Mitä tämä aktiviteetti sisältää?

Vahvistus välittömästi Mobiililippu Maksuton peruutus Audio-opas

*Pakolliset kentät

Peru Tallenna ja jatka

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

← Toiminta

Lisää aktiviteetti

Perustiedot

Aktiviteetin nimi*
Kostetörmän kesäteatteri 24 / 150

Hinta (EUR)
20
Sisällytä verot ja maksut

Kävijätyyppi
Aikuinen

Aktiviteetin varauspaikka verkossa

Varauksen URL-osoite*

Mitä tämä aktiviteetti sisältää?

Vahvistus välittömästi Mobiililippu Maksuton peruutus Audio-opas

*Pakolliset kentät

Peru Tallenna ja jatka

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

← Toiminta

Lisää aktiviteetti

Perustiedot

Aktiviteetin nimi*
Kostetörmän kesäteatteri

Esimerkiksi Amsterdamin pyöräilykierros 24 / 150

Hinta (EUR) 20 Kävijätyyppi Aikuinen

Sisällytetyt verot ja maksut

Aktiviteetin varauspaikka verkossa

Varauksen URL-osoite*
https://www.liiketoiminta.info/liput

Mitä tämä aktiviteetti sisältää?

Vahvistus väittömästi Mobiililippu Maksuton peruutus Audio-ogas

*Pakolliset kentät

Peru Tallenna ja jatka

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

← Toiminta

Lisää valinnaisia tietoja

Lähetä kuva

Vedä kuva tähän
tai
Valitse kuva

Lataa kuva, joka on ohjeidemme mukainen

Aktiviteetin kesto Ei käytettävissä Aktiviteetin kieli Ei käytettävissä

Ohita Tallenna


26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

GTTD

← Toiminta

Lisää valinnaisia tietoja

Lähetä kuva



Lataa kuva, joka on ohjeidemme mukainen

Aktiviteetin kesto: 1 t 30 min

Aktiviteetin kieli: Finnish

Ohita Tallenna

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

GTTD

Tuotteen kesto voi olla 30 min – 3 päivää

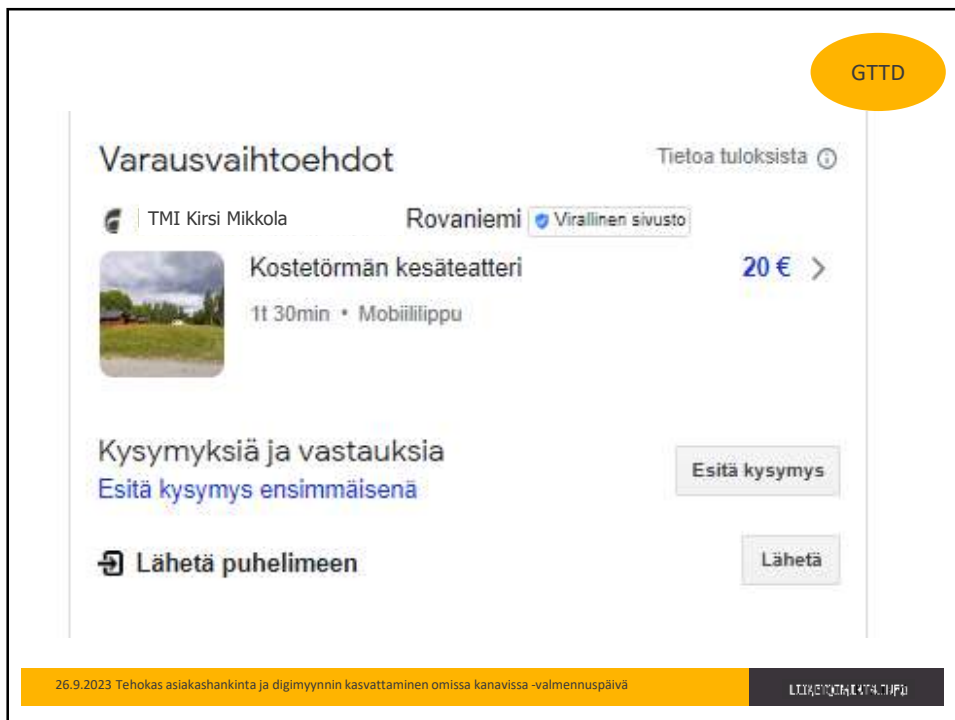
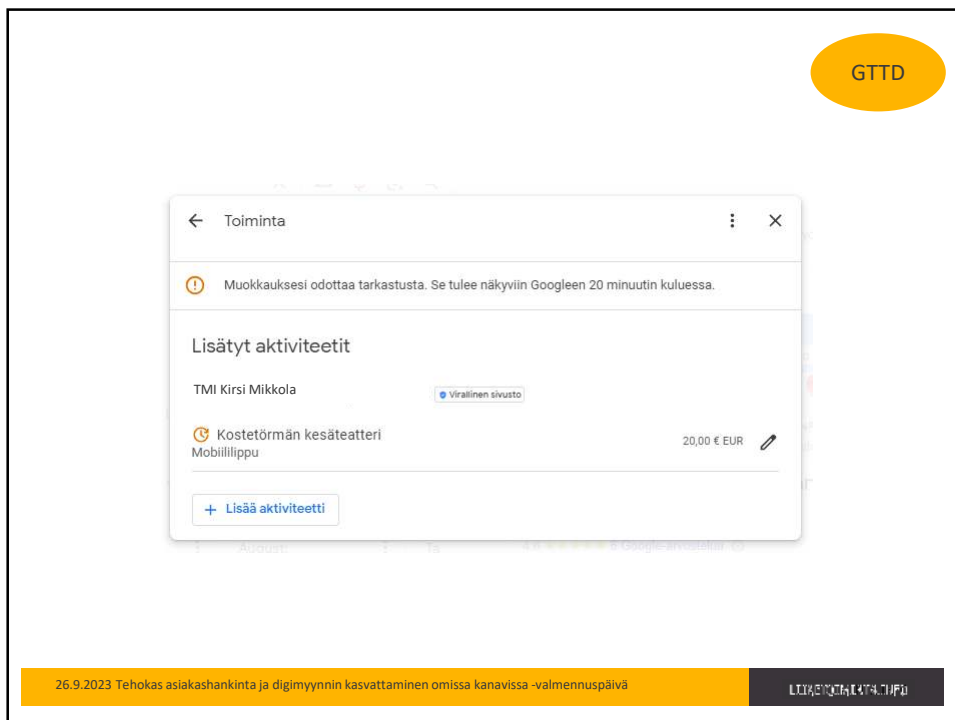
← Toiminta


- 9 t
- 9 t 30 min
- 10 t
- 10 t 30 min
- 11 t
- 11 t 30 min
- 12 t
- 1 päivä
- 2 päivää
- 3 päivää

Lataa kuva tähän

Ohita Tallenna

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä





Google Hotels

https://support.google.com/business/answer/9178191?hl=fi&ref_topic=9178355&sjid=1768993834676709424-EU

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäiväLOKASIOKOHTELUKUPA



Google Hotels edut

- Yritysprofilin avulla yritys voi vaikuttaa siihen, mitä tietoja potentiaaliset asiakkaat näkevät
- Yrityksen tietoa voi hallinnoida
 - muokkaamalla sijaintitietoja, kuten puhelinnumeroa, hotellin mukavuuksia ja verkkosivustoa
 - vastaamalla asiakkaiden arvosteluihin
 - postaamalla korkealaatuisia kuvia
 - luomalla mainoksia yrityksesi verkkonäkyvyyden parantamiseksi.
 - [Google-hakumainokset](#) näkyvät Google-hakutulosten rinnalla, kun käyttäjät hakevat tarjoamiasi tuotteita ja palveluita. Niitä voi ylläpitää Yritysprofilin kautta.
 - [Google Hotel Ads](#)in kautta matkailijat voivat varata hotellihuoneen ennen matkaa. Google hakee Hotel Adsista tietoja, joiden avulla matkailijat voivat arvioida muun muassa hotellien hintoja, saatavuutta ja varausmahdollisuuksia.
- Kun asiakkaat hakevat yritystä Googlesta, yrityksen tiedot näkyvät [tietopaneelissa](#) hakutulosten lähellä. Tietopaneelin avulla asiakkaat voivat löytää majoituksen ja saada siitä tietoja.
- Tietopaneelissa näytetään muassa seuraavat tiedot:
 - verkkosivusto
 - reittiohjeet
 - puhelinnumero
 - asiakkaiden lisäämät arvostelut
 - kuvat
 - postaukset.

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäiväLOKASIOKOHTELUKUPA

Majoituspaikat - Google Hotels

Google Hotels

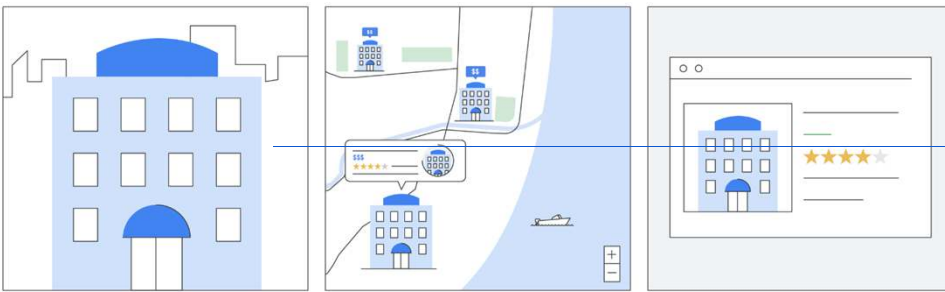
- Majoituspaikat jakautuvat kolmeen eri luokkaan: hotellit, loma-asunnot tai outdoor majoitus.
- Jos vastaat kaikkiin näihin kysymyksiin kyllä, yrityksesi on hotelli tai siihen liittyvä luokka. Jos vastaat "ei" yhteenkään näistä kysymyksistä, yrityksesi on todennäköisesti loma-asunto tai ulkomajoitus.
 - Onko sinulla vastaanotto tai hallinta paikan päällä?
 - Hyväksytkö yövieraita?
 - Onko heidän kiinteistönsä ja yrityksen osoitteensa ilmoitettu julkisesti?
- Googlen majoitusluokat
<https://support.google.com/hotelprices/answer/9970971>

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

Google Hotels

Google Hotels

1. Identify your hotel
2. Share your rates
3. Run hotel ads (optional)

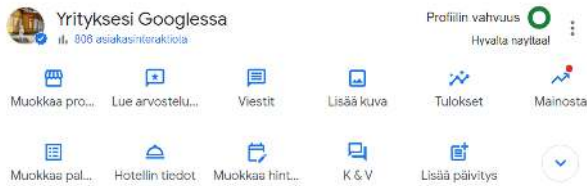


https://support.google.com/business/answer/9178356?hl=fi&ref_topic=9178355&sjid=6064804348469815571-EU

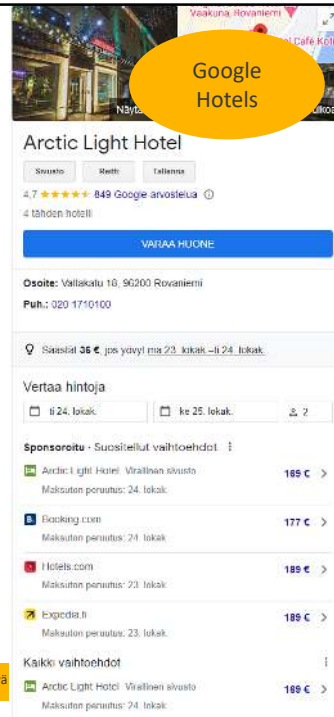
26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

1. Luo Google yritysprofili majoituskohteelle

- https://support.google.com/business/answer/9178356?hl=fi&ref_topic=9178355&sjid=6064804348469815571-EU
- Vahvista yrityksen profiili Google yritysprofiilissa



26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä



Yritysprofiilin yleiskatsaus

- Edut
- Näin käyttäjät katsovat tietojasi



Vaihe 1: Luo Yritysprofili

- Yrityksen todentaminen ja sen omistajaksi ilmoittautuminen
- Näin ilmoitaudut Mappsissa olevan profiilin omistajaksi
- Näin voit uudelleenbrändätä hotellisi



Vaihe 2: Pidä yhteyttä asiakkaisiin

- Ohjeet yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa
- Sopimattomista arvosteluista ilmoittaminen
- Vanhentuneiden kuvien poistaminen



Vaihe 3: Hallinnoi hotellisi tietoja

- Hotellin palvelut
- Määrittelyiden muokkaaminen
- Hotellin parhaat puolet
- Luokitus
- Aukioloajat
- Hinnat ja varauslinkit
- Hotellissa sijaitsevat yritykset
- Yrityksen määrittäminen hotellissa sijaitseväksi
- Vianetsintä

<https://support.google.com/business/answer/9177958#amenities>

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOITTELUKUPA

Google
Hotels

2. Määritä hinnat

Google Hotels

- Hinnat yhteiskumppanin kanssa
 - Yhteiskumppani auttaa sinua lähettämään hinnat Googlelle. Kumppani voi olla keskusvarausjärjestelmä (CRS), Internet-varauskone (IBE), kanavanhallinta (CM) tai jopa hotellivarausjärjestelmä (PMS).
 - » <https://travel.google/partners/hotels/find-a-partner/>
 - » Yhteydenotot <https://travel.google/partners/hotels/>
 - Jos varausjärjestelmäkumppani ei vielä tee yhteistyötä Googlen kanssa, täytä kiinnostuslomake
 - » https://docs.google.com/forms/d/1q5m3oR4SLavARuhs90zP11Ef2Jun_fPs3KhB44z3UFQ/viewform?edit_requested=true
- Tee hinnat itse
 - Hinnat voi syöttää myös itse Google Yritysprofiiliin kautta. Ensinnäkin täytetään yhteydenottolomake itsenäisesti https://docs.google.com/forms/d/1q5m3oR4SLavARuhs90zP11Ef2Jun_fPs3KhB44z3UFQ/viewform?edit_requested=true

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

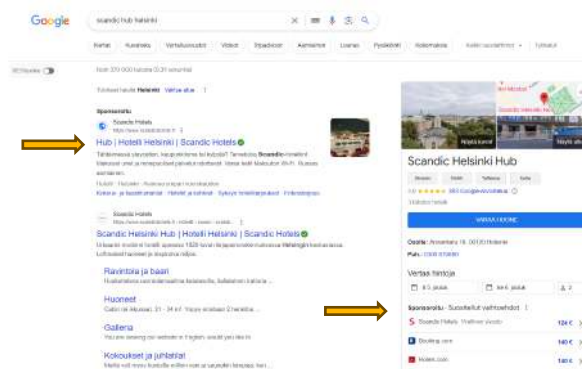
LOKASOCHENKINTA

3. Hotel Ads – Boostia näkyvyyteen

Google Hotels

Hotel Center + Google Ads

- <https://support.google.com/hotelprices/?hl=fi&sjid=16523004759588480773-EU#topic=9301472>



26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOKASOCHENKINTA

Kysymyksiä ja vastauksia

26.9.2023 Tehokas asiakashankinta ja digimyyntin kasvattaminen omissa kanavissa -valmennuspäivä

LOHJAN KAUPUNKI