

Bài tổng hợp về Agoda

I. Agoda là gì?

1. Sơ lược lịch sử hình thành:

- Năm 2005: thành lập Công ty Agoda Pte.Ltd, công ty sở hữu Agoda.com
- Năm 2007: Agoda đượ mua lại bởi Priceline Group - tập đoàn bán phòng khách sạn trực tuyến lớn nhất thế giới.

2. Agoda:

- một vài con số ấn tượng:

- một trong những trang web đặt phòng trực tuyến nhanh nhất thế giới
- với danh sách gồm hơn 600.000 khách sạn
- cung cấp các dịch vụ bằng 38 ngôn ngữ khác nhau
- có tổng cộng 2.000 chuyên gia du lịch, đại diện cho hơn 20 quốc gia
- dịch vụ hỗ trợ khách hàng 24/7 đa ngôn ngữ hữu ích và nhanh chóng.

- thị trường hoạt động chủ yếu:

- Singapore, Băng Cốc, Kuala Lumpur, Tô-ky-ô, Sydney, Hồng Kông, và Bu-da-pest...
- Các thành phố lớn trên khắp châu Á, châu Phi, Trung Đông, Châu Âu, và châu Mỹ

II. Agoda vận hành như thế nào?

- **Agoda có những phòng trống riêng trên hệ thống cơ sở dữ liệu địa phương (local database)**

⇒ KS đối tác của Agoda:

- cung cấp số phòng trống mỗi ngày cho Agoda
- nhập số phòng + giá tiền vào hệ thống cơ sở dữ liệu của Agoda

(Agoda has their own hotel room availability, and local availability databases. That is, hotels that sign up with Booking provide a number of rooms per date to Booking, and enter these rooms with

prices and dates into Bookings database. As Booking does not query external backend systems, they control the inventory and they can model the data structures and provide hardware in order to deliver results matching customer queries fast.)

- **Khi Agoda không truy vấn hệ thống phụ trợ bên ngoài, họ kiểm soát số phòng trống và mô hình cấu trúc dữ liệu, cung cấp phần cứng**
⇒ Khách hàng có thể tìm thấy thông tin về các KS một cách nhanh chóng.
- **Content:** được cung cấp từ những thông tin sẵn có + ấn phẩm quảng cáo (brochure data)
- **Dữ liệu về khách hàng (gồm cả số thẻ tín dụng):** Agoda thu thập, rồi chuyển thông tin cho KS.

AGODA: cầu nối giữa khách hàng và các khách sạn cung cấp dịch vụ.

III. Cách Agoda kiếm tiền:

1. Phí quảng cáo:

Lượt tương tác giữa khách sạn với người tiêu dùng càng lớn thì chi phí khách sạn phải trả Agoda càng cao (lượt tương tác gia tăng bằng cách: Agoda sẽ hướng truy cập của khách hàng vào những khách sạn được Agoda bảo trợ, nhiều lượt rate tích cực, xếp hạng cao...)

2. Phí ưu đãi:

Agoda sẽ mua số lượng lớn các phòng để nhận được discount => đảm bảo đưa lên website Agoda với giá rẻ nhất có thể.

⇒ Cạnh tranh về giá.

Ví dụ:

Agoda sẽ book 100 phòng khách sạn tại Hà Nội vào một dịp cố định với giá \$20/phòng thay vì giá tốt nhất thị trường hiện có là \$30/phòng. Sau đó, họ tung giá sale lên website \$25/phòng.

⇒ Người mua được giảm \$5, Agoda thu được \$5.

⇒ Everyone wins.

3. Phí hoa hồng:

Nhiều khách sạn nhỏ khi chưa có đủ kinh phí để chạy những chiến dịch quảng cáo lớn, việc tìm kiếm khách hàng thông qua Agoda có thể xem là một trong những cách thức tối ưu.

⇒ Agoda khi đó sẽ thu phí hoa hồng từ việc làm trung gian môi giới.

Ví dụ:

Khách sạn sẽ cho Agoda 10 phòng trống cho khách đặt với giá \$100/phòng. Khi đặt phòng, khách thanh toán \$100, trong đó \$75 sẽ được chuyển về khách sạn, \$15 còn lại thuộc về Agoda.

IV. Lợi ích cho các khách sạn đối tác:

- 38 ngôn ngữ trên website Agoda

⇒ Tiếp cận *thị trường toàn cầu*

⇒ Áp dụng các *chiến lược giá* cả khác nhau

- Tiếp cận trên 5.000 trang liên kết trên toàn thế giới:

Được quảng cáo trên tất cả các trang web liên kết của Agoda

⇒ *Tăng yêu cầu đặt phòng + lưu lượng khách* thông qua mạng lưới toàn cầu của Agoda.

V. Kiếm tiền cùng Agoda?

Bằng cách tham gia chương trình **Liên kết đối tác**

1. Tại sao nên tham gia?

- **không** áp dụng bất kì khoản **thu phí** nào với tư cách đối tác
- khả năng kiếm **hoa hồng** (tính theo số lần đặt phòng được hoàn tất khi khách đến ở và trả phòng) từ việc môi giới khách sạn thông qua website của mình.
- Đây là bảng phần trăm hoa hồng nhận được từ Agoda khi bạn môi giới được số phòng tương ứng:

Đặt phòng đã tiêu thụ	Phần trăm phí hoa hồng
1 - 49	35%
50 - 99	37.5%
100 - 199	45%
200 - 999	55%
1000+	60%

2. Yêu cầu khi tham gia:

- phải có website trước khi đăng ký làm Đối Tác Liên Kết Thị Trường Agoda
- sử dụng các link liên kết, bảng quảng cáo (banner) để dẫn khách hàng đến với Agoda.

3. Phương thức chi trả: Chuyển khoản trực tiếp

(Ví dụ, nếu một vị khách ở từ ngày 28/03 đến ngày 04/04 thì bạn sẽ được chi trả vào tháng 5.)

- Số tiền hoa hồng được tính vào ngày đầu tiên của mỗi tháng, được chi trả vào ngày 15 của tháng với mức chi trả tối thiểu là 200USD.
- Nếu số tiền hoa hồng đến hạn chi trả ít hơn 200 đô la Mỹ thì số tiền đó sẽ được tiếp tục cộng dồn cho tới khi nào đạt mức chi trả tối thiểu.

VI. Một vài tips khi sử dụng dịch vụ:

1. Liên hệ riêng KS để có giá tốt

liên hệ trực tiếp KS (ở VN) và trình bày: không có thẻ visa để book phòng hoặc không muốn trả thêm thuế

⇒ có thể KS sẽ tính giá như trên Agoda chưa thuế

(Khả năng càng cao nếu trao đổi trực tiếp với quản lý hoặc nhân viên PR của KS - vì họ cũng sẽ có khách mà lại không phải trả % cho Agoda)

2. Chú ý phần icon số người ở được trong phòng

tránh phải trả thêm phí để đổi hạng phòng khác

(ví dụ: khi đi 2 người, thấy khách sạn giá rẻ chỉ chú ý đặt phòng mà không để ý đây là phòng 1 giường đơn -> mất thêm chi phí đổi sang phòng có 2 giường hoặc giường đôi)

3. Hỏi KS về diện tích phòng & tiện nghi phòng

Bình thường thì không vấn đề gì, nhưng nếu điểm đến là nước

có giá nhà đắt đỏ, phòng có thể như ảnh chụp trên web nhưng bé hơn rất nhiều.

(do góc chụp)

4. Wifi

Thường là tiện nghi nhất thiết phải có

Tuy nhiên một vài nước yêu cầu thu phí.

5. Chọn phòng có cũ để có giá tốt

Thỉnh thoảng ở những KS lớn có hợp đồng PR cho các hãng nội thất tiêu dùng.

⇒ trong phòng KS có sẵn sản phẩm như cũ trẻ em

⇒ giá book phòng rẻ hơn phòng không có cũ.

6. Cần thận không bao giờ thừa

- Trước khi book vẫn phải hỏi KS về tình trạng phòng còn hay hết dù đã xem trên Agoda.
 - Gọi/email xác nhận có đặt phòng thành công hay chưa tại KS, cho dù có nhận được xác nhận điện tử từ Agoda hay chưa.
 - Gọi/email xác nhận trước khi tới ít nhất 1 ngày
 - Luôn hỏi tên nhân viên trực 2 cuộc gọi trên
- ⇒ Cơ sở khi có trực trực: "cô A, anh B đã xác nhận với tôi..."