Stratejimiz

Tatil evi rezervasyonlarının Google'ı

Ev sahipleri %0 rezervasyon komisyonu öder ve kendi tutarlarını tam alır. Misafire gösterilen toplam fiyata ev sahibi tutarının %6,9'u kadar maliyet katkısı dahildir. İsteğe bağlı ek hizmetler ayrı gösterilir.

Üyeler, ev sahipleri ve Kurucu Ortaklar için stratejik rehber | Ekim 2026

1. Vizyonumuz

BookNoFees, tatil evi rezervasyonlarının Google'ı olmayı hedeflemektedir. Dünyanın her yerindeki insanlar uygun tatil evlerini tek bir merkezden arayabilmeli, karşılaştırabilmeli, bulabilmeli ve rezerve edebilmelidir. Platforma erişim ev sahipleri ve misafirler için ücretsiz kalacaktır.

Vizyonumuz: ev sahipleri için %0 rezervasyon komisyonu ve misafirler için %6,9 maliyet katkısını zaten içeren şeffaf toplam fiyatlarla, herkese açık bir tatil evi arama ağı.

‘Rezervasyonların Google'ı’ ne anlama geliyor?

- mümkün olduğunca fazla bölgeyi, konaklama türünü ve dili kapsayan küresel arama
- misafirlere şeffaf toplam fiyatlarla sunulan ilgili organik sonuçlar
- ev sahipleri için ücretsiz görünürlük ve doğrudan ticari kontrol
- daha fazla görünürlük isteyen ev sahipleri için isteğe bağlı reklam kampanyaları
- organik sonuçlar ile ücretli reklamlar arasında net ayrım
- arz ve talep arttıkça her üye için daha değerli hâle gelen bir platform

BookNoFees'in Google ile herhangi bir bağlantısı yoktur. Bu benzetme vizyonumuzu anlatır: insanları doğrudan doğru konaklamaya ulaştıran basit, küresel ve ücretsiz erişilebilir bir arama deneyimi.

2. BookNoFees neden farklı?

Mevcut rezervasyon platformlarının çoğu tamamlanan her rezervasyondan otomatik olarak gelir elde eder. Bu maliyetler ev sahibi tarafından ödenir, misafire yansıtılır veya konaklama fiyatına eklenir. BookNoFees farklı bir yaklaşım benimser.

Geleneksel platform modeli	BookNoFees modeli
rezervasyon başına zorunlu ücret veya komisyon	Ev sahipleri: %0 rezervasyon komisyonu
maliyetler rezervasyon değeriyle otomatik olarak artar	Misafir: ev sahibi tutarının %6,9’u, dahil
platform çoğu zaman ilişkinin büyük bölümünü kontrol eder	ev sahipleri teklifleri ve iletişimleri üzerindeki kontrolü korur
gelir işlem kesintileriyle elde edilir	misafir maliyet katkısı ve isteğe bağlı ücretli ekler

Temel taahhüdümüz

- Bir konaklama ilanı yayınlamak ücretsizdir.
- Ev sahipleri rezervasyon komisyonu ödemez ve kendi tutarlarını tam alır.
- Ücretli reklam isteğe bağlıdır ve açıkça belirtilir.
- Reklam satın almayan ev sahipleri organik sonuçlarda görünmeye devam eder.
- Toplam fiyata ödeme işlemleri, iadelerin işlenmesi ve ödeme kayıpları için ev sahibi tutarının %6,9'u dahildir. İsteğe bağlı ek hizmetler ayrı gösterilir.

3. Gelir modelimiz: isteğe bağlı reklam

Uzun vadede platformun temel olarak ücretli reklam kampanyalarıyla finanse edilmesi amaçlanmaktadır. Ev sahipleri ek erişim satın alıp almayacaklarına ve ne zaman alacaklarına kendileri karar verir. Katılım için değil, yalnızca isteğe bağlı ek görünürlük için ödeme yaparlar.

Google Ads'e (eski adıyla Google AdWords) benzer şekilde BookNoFees'in organik kullanımı ücretsiz kalır. Daha fazla erişim isteyen ev sahipleri gönüllü olarak kendi reklam bütçelerini belirleyebilir ve açıkça belirtilen bir kampanya yürütebilir.

Net yeterlilik eşiği: Bir ortağın gelir paylaşımı ve ödemeleri, hesabına doğrudan ve doğrulanabilir biçimde en az 100 aktif ve kalite kontrolünden geçmiş ev sahibi atandığında ve BookNoFees yeterliliği onayladığında başlar.

Organik BookNoFees araması	Ücretli BookNoFees reklamları
her aktif konaklama için ücretsiz	isteğe bağlı ve belirlenmiş bütçeyle sınırlı
ilgi, kalite ve arama ölçütlerine göre sıralama	reklam olarak açıkça belirtilen ek görünürlük
Ev sahipleri: %0 rezervasyon komisyonu	kampanya süresi veya reklam performansı için ödeme
standart pazaryerinde kalıcı olarak yer alır	süre veya bütçe dolduğunda otomatik olarak sona erer

Süre, tıklama, erişim veya bunların birleşimi gibi kesin ücretlendirme yöntemi yalnızca kontrollü testlerden sonra belirlenecektir. Model, belirli bir Google ürününü veya markasını benimsemekten değil, Google Ads'in şeffaf self-servis ilkesinden esinlenmektedir.

Olası reklam ürünleri

- açıkça tanımlanmış bir süre için üst sıralarda gösterim
- şehir, bölge veya kategori içinde öne çıkarılmış görünürlük
- yaz, kış veya son dakika teklifleri gibi sezonluk kampanyalar
- ilgili açılış sayfalarında, bültenlerde veya sosyal medyada gösterim
- sabit bütçeli ve açık performans raporlu erişim kampanyaları

Ödeme yalnızca ek erişim içindir; daha iyi puan, yapay popülerlik veya organik rakiplerin bastırılması için değildir.

Bu model neden erişime ihtiyaç duyuyor?

Reklam, yalnızca misafirler platformu gerçekten kullandığında değer taşır. Bu nedenle geniş ve ilgili bir erişim oluşturmak, kısa vadeli reklam gelirini en üst düzeye çıkarmaktan önce gelir. Önce arz, talep ve güven oluşur; ardından isteğe bağlı reklam sürdürülebilir biçimde çalışabilir.

4. Erişim büyüme döngüsü

Adım	Ne olur?	Etkisi
1. Ev sahipleri	platforma daha fazla gerçek ve rezerve edilebilir konaklama katılır	misafirler için daha fazla seçenek
2. İçerik	diller, şehirler ve bölgeler arama motorları için geliştirilir	daha fazla organik görünürlük
3. Misafirler	daha fazla kişi konaklama arar ve talep gönderir	ev sahipleri için daha fazla değer
4. Rezervasyonlar	ilk ölçülebilir başarılar ve tavsiyeler ortaya çıkar	güven ve ağızdan ağıza tavsiye
5. Reklam	ev sahipleri gönüllü olarak ek görünürlük satın alır	platform ve ortaklar için gelir
6. Büyüme	gelir teknoloji, erişim ve kaliteyi finanse eder	büyüme döngüsü hızlanır

En önemli erişim kanallarımız

- yüksek kaliteli ülke, bölge ve şehir sayfalarıyla arama motoru optimizasyonu
- gerçek bir ev sahibi kitlesine sahip, kişisel olarak seçilmiş içerik üreticileri ve sektör ortakları

- ev sahipleri ve misafirler arasında ağızdan ağıza tavsiye
- mülk yöneticileri, acenteler ve ev sahibi ağlarıyla iş birliği
- çok dilli sosyal medya içerikleri ve yerel başarı hikâyeleri
- ev sahiplerinin kendi BookNoFees ilanlarına verdiği doğrudan bağlantılar
- yeterli arz bulunan pazarlarda ilerleyen dönemde PR, ortaklık ve hedefli reklam kampanyaları

5. 60 dil ve pazar sürümüyle küresel erişim

BookNoFees yalnızca çevrilmez; her pazar için yerelleştirilir. Buna gezinme, ev sahibi katılım süreci, misafir araması, e-postalar, SEO, mobil görünüm ve bölgesel gereklilikler dahildir.

Konu	Durum ve yaklaşım
Mevcut temel	.com, Birleşik Krallık ve Almanya
Hedef	60 dil ve pazar sürümü
Mevcut üretim hızı	her yeni sürüm için yaklaşık altı iş günü
Kalan üretim süresi	sayıya bağlı olarak yaklaşık 342–348 iş günü
Yöntem	tamamlanan her sürüm incelenir ve ardından aşamalı olarak etkinleştirilir

60 sürümün tamamlanmasını beklemeyeceğiz. Kalite kontrolünden geçen her pazar, sonraki diller geliştirilirken ev sahipleri, ortaklar ve misafirler kazanmaya başlayabilir.

Öncelikli ilk aşamalar

Aşama	Pazarlar/Diller	Üretim süresi
Temel	.com, UK, DE	mevcut durum
Aşama 1	IT, ES, FR, PT, NL, PL, GR	42 iş günü
Aşama 2	HR, TR, CS, DA, SV, NO, FI, RO, HU, BG	60 iş günü
Sonraki aşamalar	arz, talep ve uygun ortaklara göre	toplam 60 sürüme kadar

6. Uluslararası ortak ağımız

BookNoFees küresel genişlemesi için kişisel olarak seçilmiş sınırlı bir Kurucu Ortak ağına dayanır. Ağ; yerel sorumluluk, tutarlı tek marka ve ortak standartlar gibi franchise benzeri ilkeleri izlerken BookNoFees ve ABD'deki LLC tarafından merkezi olarak yönetilir. Bu bir çok katmanlı pazarlama sistemi değildir.

Ortakların sorumlulukları

- kendi pazarında BookNoFees için güvenilir bilinirlik oluşturmak
- uygun ev sahipleri ve profesyonel konaklama portföyleri kazandırmak
- katılım sürecini desteklemek ve seçilmiş anonim destek sorularını yanıtlamak
- BookNoFees'e yerel pazar geri bildirimi sağlamak
- marka, gizlilik ve iletişim standartlarına uymak

Kişisel ortak açılış sayfası ve satış ortaklığı erişimi

Onaylanan her Kurucu Ortak Adayı, BookNoFees tarafından hazırlanan kişisel bir açılış sayfası alır. Bu sayfa aynı zamanda adayın resmî satış ortaklığı erişim noktası ve yeni ev sahipleri kazanmak için merkezi bağlantısıdır. Ortak bu bağlantıyı sosyal medyada, internet sitelerinde, bültenlerde, mesajlarda ve sunumlarda yayınlayabilir veya kişisel görüşmelerde kullanabilir. BookNoFees marka ve reklam kurallarına uymak kaydıyla sayfayı kendi bütçesiyle ücretli reklamlarla da tanıtabilir.

- kendi içerikleri ve toplulukları üzerinden organik erişim
- kişisel tavsiyeler ve ağızdan ağıza tanıtım
- uygun ev sahipleri ve mülk yöneticileriyle doğrudan iletişim
- sabit bütçeli kendi ücretli kampanyaları
- QR kodları, kartvizitler, etkinlikler ve yerel ortaklıklar

Ortaklar kendilerini kişisel olarak tanıtır ve anonim faaliyet göstermez. Açılış sayfasında en azından ortağın gerçek adı, güncel profesyonel fotoğrafı, hizmet verdiği pazar veya bölge ve resmî BookNoFees Ortağı ya da Kurucu Ortak Adayı statüsü yer alır. Yayın için ortağın onayı gerekir ve ortaklık askıya alınır veya sona ererse yayın da sona erer.

Bir ortak, bir yüz, tek ve net bir erişim noktası: ilgilenen ev sahipleri kendilerini BookNoFees'e kimin davet ettiğini hemen anlayabilmelidir.

12 aylık ilişkilendirme

Kişisel açılış sayfasının ziyaret edilmesi, doğrulanabilir ilk ortak teması sayılır. Gerekli onay verildiğinde BookNoFees, anonim ortak ilişkilendirmesini aynı tarayıcıda on iki aya kadar saklar. Ev sahibi bu süre içinde kaydolursa genel olarak ilgili ortağa atanır. Kayıt onaylandıktan sonra ilişkilendirme ev sahibinin hesabına kaydedilir ve daha sonra ziyaret edilen ortak bağlantıları tarafından değiştirilmez.

Takip reddedilirse, tarayıcı verileri silinirse veya kullanıcı cihaz ya da tarayıcı değiştirirse otomatik tanıma başarısız olabilir. Bu durumlarda ilişkilendirme, doğrulanmış ortak kodu veya belgelenmiş kanıtla incelenebilir. İlgili pazarın gizlilik, çerez ve onay gereklilikleri önceliklidir.

Merkezi olarak yönetilen işler

- platform, marka, kurallar ve teknik geliştirme
- sözleşmeler, faturalandırma ve ortak ilişkilendirmesi
- ödeme, kimlik, gizlilik, dolandırıcılık ve uyuşmazlık vakaları
- ev sahipleri ve misafirlerin kişisel verileri
- kalite kontrolü ve yeni ortakların onaylanması

7. Sınırlı Kurucu Ortak kontenjanları

Dünya genelinde en fazla 250 Kurucu Ortak kontenjanı planlanmaktadır. Ticari koşullar şeffaf kademeler hâlinde azalır; böylece erken genişleme çalışması yapan ve başlangıç riskini üstlenen ortaklar daha yüksek oranda ödüllendirilir.

Sıralama	Yeni kontenjan	Nitelikli net gelir payı
1–25	25	50 %
26–75	50	45 %
76–150	75	40 %
151–250	100	35 %

Adaylıktan Kurucu Ortaklığa

Yalnızca sözleşme imzalamak kalıcı Kurucu Ortak statüsü sağlamaz. İnceleme, kişisel görüşme ve sözleşmenin imzalanmasından sonra başvuru sahibi Kurucu Ortak Adayı olarak başlar. Nihai statü ve geçerli gelir payı kademesi, adaya en az 100 nitelikli aktif ev sahibi ilişkilendirildikten sonra etkinleştirilir.

- kişisel ortak bağlantısı veya doğrulanmış ortak kodu üzerinden açık ilişkilendirme
- her ev sahibi için en az bir gerçek, yayınlanmış, eksiksiz ve rezerve edilebilir konaklama
- ev sahibi hesabının kalite incelemesini başarıyla geçmesi
- mükerrer, sahte, kendi kendine oluşturulmuş veya manipüle edilmiş kayıt bulunmaması

Gelir payı kademesi, başvuru veya sözleşme tarihine göre değil, adayların 100 aktif ev sahibi eşiğine fiilen ulaşma sırasına göre belirlenir. Böylece hiç kimse sonuç üretmeden değerli bir kontenjanı kalıcı olarak bloke edemez.

100 aktif ev sahibi eşiğine ulaşılıp bu durum onaylandığında aday nihai Kurucu Ortak statüsünü kazanır. Bu andan itibaren, ilk 100 ev sahibi dâhil olmak üzere ortağın doğrudan ve doğrulanabilir biçimde kazandırdığı tüm ev sahipleri için gelir paylaşımı ve ödemeler başlar. Yeterlilik tarihinden itibaren oluşan ve sözleşmede tanımlanan net gelirler dikkate alınır.

Ağ Kurucu Bonusu

Aktif bir Kurucu Ortak, bizzat tavsiye ettiği on ortak standart seçim sürecini geçip her biri en az 100 aktif ev sahibiyle nihai Kurucu Ortak statüsüne ulaştığında kendi gelir payı oranına beş yüzde puan ek kazanır. Böylece tavsiye edilen ortakların doğrulanabilir biçimde en az 1.000 ek aktif ev sahibi kazandırmış olması gerekir.

Standart gelir payı	Ağ Kurucu Bonusu ile
50 %	55 %
45 %	50 %
40 %	45 %
35 %	40 %

Bonus yalnızca ortağın doğrudan kazandırdığı kendi ev sahiplerinin oluşturduğu nitelikli net gelirlere uygulanır. Buna ev sahiplerinin reklam kampanyalarından ve BookNoFees'in ücret veya komisyon aldığı ücretli ek hizmetlerden doğan net gelirler dâhildir. Tavsiye edilen ortakların gelirlerine veya ev sahiplerine katılım hakkı doğurmaz. Her yeni ortak yalnızca bir tavsiye edene atanabilir. Çok katmanlı veya devredilen ilişkilendirme hariç tutulur. Bonus; ortaklık sözleşmesi devam ettiği, tüm yükümlülükler yerine getirildiği ve ciddi ihlal bulunmadığı sürece geçerlidir.

Doğrudan ve doğrulanabilir biçimde kazandırılan bir ev sahibi için gelir paylaşımı, kural olarak o ev sahibinin BookNoFees'teki aktif üyeliği boyunca geçerlidir. Bunun için ortaklık sözleşmesinin yürürlükte kalması, ortağın tüm yükümlülüklerini yerine getirmesi ve düzenli faaliyet ve kalite kontrollerini geçmesi gerekir. Katılım; ilgili ev sahibinin nitelikli reklam kampanyalarından ve BookNoFees'in ücret veya komisyon aldığı ücretli ek hizmetlerinden doğan, sözleşmede tanımlanmış net gelirleri kapsar.

Alt ortak ve çok katmanlı komisyon yoktur: Ağ Kurucu Bonusu yalnızca ortağın kendi ev sahibi portföyündeki gelir payını artırır. Hiç kimse ikinci veya sonraki seviyelerin gelirinden kazanç sağlamaz.

Ortaklığın korunması

Sürekli gelir paylaşımı adil ve sözleşmeye uygun iş birliği gerektirir. Ev sahiplerini hedefli biçimde başka yere çekmek, BookNoFees'i devre dışı bırakmak, ilişkilendirmeyi manipüle etmek, sahte kayıtlar oluşturmak ve gizli ya da kişisel verileri kötüye kullanmak ciddi ihlal sayılır. BookNoFees inceleme sırasında ortak erişimini geçici olarak askıya alabilir ve ciddi ihlal doğrulanırsa sözleşmeyi haklı nedenle feshedebilir. Bu durumda henüz doğmamış gelecekteki katılım hakları sona erer. Usulüne uygun doğmuş ve onaylanmış alacaklar sözleşmeye göre ele alınır.

8. Ortak olarak kimi arıyoruz?

Erişim önemlidir; ancak ilgili hedef kitleye erişim, yüksek genel takipçi sayısından daha değerlidir. Başvuru sahipleri üç kabul yolundan en az birini ikna edici biçimde karşılamalıdır.

Kabul yolu	Kılavuz değer	Uygun kanıt
Sektörel içerik üreticisi	yaklaşık 10.000 gerçek takipçi veya düzenli olarak 5.000 ilgili video görüntülenmesi	son 90 güne ait analizler ve hedef kitlenin açık uygunluğu
Ev sahibi topluluğu	en az 50 aktif ev sahibine doğrudan erişim	topluluk, bülten, etkinlikler veya referanslar
Portföy erişimi	en az 100 tatil evine doğrulanmış erişim	mülk yöneticisi, acente, dernek veya kendi portföyü

Tercih edilen uzmanlık alanları

- tatil evleri ve ev sahibi eğitimi
- gayrimenkul yatırımı ve kısa süreli kiralama
- mülk yönetimi, kanal yöneticileri ve ev sahibi teknolojileri
- tatil mülklerinde uzmanlaşmış emlak danışmanları
- turizm kuruluşları ve yerel ev sahibi dernekleri
- tiny house, tatil parkları, glamping ve butik konaklama
- topluluk aktif ev sahipleri içerdiği sürece dijital göçebeler, taşınma ve ikinci konutlar

Genel seyahat influencer'ları yalnızca ev sahiplerine güvenilir biçimde erişebiliyorlarsa uygundur. Sadece geniş bir misafir kitlesine sahip olmak bu ortaklık rolü için yeterli değildir.

9. Takipçi sayısından önce kalite

Değerlendirdiğimiz unsurlar

- gerçek etkileşimler, yorumlar ve profesyonel görüşmeler
- önceki 90 gün boyunca düzenli faaliyet
- gayrimenkul, ev sahipleri veya turizm sektörüyle görünür bağlantı
- bölgesel güvenilirlik ve insanlarla kişisel ilişki kurabilme becerisi
- eleştiri ve sorumlulukların profesyonel biçimde yönetilmesi
- reklamları şeffaf biçimde belirtme isteği
- katılım süreci ve seçilmiş destek vakaları için yeterli zaman

90 günlük deneme süresi

Ölçüt	Asgari hedef	Güçlü hedef
nitelikli ev sahibi görüşmeleri	20	50+
yayınlanmış aktif konaklamalar	25	75+
eksiksiz ve rezerve edilebilir ilanlar	en az %80	en az %95
atanan destek taleplerine yanıt	48 saat içinde	24 saat içinde
ciddi ihlaller	0	0

10. Gizlilik ve destek

Ortaklar kazandırdıkları herkese açık konaklamaları ve bunların performans durumunu görebilir. Ev sahiplerinin veya misafirlerin kişisel verilerine sınırsız erişim alamazlar.

Ortaklara görünür	Görünmez
herkese açık ilan başlığı, görseller, bağlantı ve bölge	özel isimler, e-posta adresleri ve telefon numaraları
anonim ev sahibi kimliği ve faaliyet durumu	kimlik belgeleri, vergi, banka ve kart bilgileri
nitelikli net gelir ve kendi payı	misafir verileri, özel mesajlar ve rezervasyon ayrıntıları
onaylanmış anonim destek soruları	kimlik, dolandırıcılık, şikâyet ve risk vakaları

Destek yönlendirmesi

- Yapay zekâ yaygın standart soruları doğrudan yanıtlar.
- Uygun sorular anonimleştirilerek sorumlu ortağa yönlendirilir.
- Ödemeler, kimlik, hukuki konular, gizlilik, uyuşmazlıklar ve dolandırıcılık şüpheleri BookNoFees tarafından yönetilir.
- Yanıtlar ve erişimler kaydedilir ve tutarlı kurallara göre incelenir.

11. 30 aylık büyüme planımız

Bu hedefler iddialı yönetim ölçütleridir, garanti değildir. Gerçek ilerleme; ürün kalitesine, yerelleştirme hızına, ortak performansına, ev sahibi aktivasyonuna ve misafir erişimine bağlıdır.

Dönem	Odak	Kılavuz hedef
1–3. aylar	takip sistemi, panel, reklam ürününün hazırlanması ve ilk pilot ortaklar	1.000 aktif konaklama
4–6. aylar	ilk dil aşamaları, ortak değerlendirmeleri ve vaka çalışmaları	5.000 aktif konaklama
7–12. aylar	portföy aktarımları, yapay zekâ desteği ve öncelikli pazarlar	12.000–25.000 konaklama
13–18. aylar	ek dil aşamaları ve daha büyük mülk yöneticileri	25.000–40.000 konaklama
19–24. aylar	150–220 aktif ortak ve artan ağızdan ağıza tavsiye	40.000–55.000 konaklama
25–30. aylar	250'ye kadar ortak ve en az 60.000 aktif konaklamaya ölçeklenme	60.000+ konaklama

12. Başarıyı nasıl ölçüyoruz?

Ölçüt	Neden önemli?
aktif ve tamamen rezerve edilebilir konaklamalar	kalite, ham kayıt sayısından daha önemlidir
yayına alınma süresi	ev sahibi katılım sürecinin yeterince basit olup olmadığını gösterir
pazar başına talepler ve rezervasyonlar	ev sahipleri için gerçek değeri gösterir
organik arama trafiği	bağımsız erişimin gelişimini gösterir
ücretli kampanya veya ek hizmet kullanan ev sahiplerinin oranı	ek erişim ve hizmetler için gönüllü ödeme isteğini gösterir
ücretli kampanyaların ve ek hizmetlerin tekrar kullanımı	ek görünürlüğün gerçek değer yaratıp yaratmadığını gösterir
aktif ortaklar ve ortak başına konaklama sayısı	ağın kalitesini gösterir
otomatik çözülen destek vakaları	küçük bir merkezi ekiple büyümeyi mümkün kılar

13. Üyeler nasıl katkıda bulunabilir?

- eksiksiz ve doğru konaklama ilanları yayınlamak ve takvimleri güvenilir biçimde senkronize tutmak
- BookNoFees'i uygun ev sahiplerine önermek ve kişisel bağlantıyı paylaşmak
- geri bildirimleri, bölgesel gereklilikleri ve gerçek rezervasyon başarılarını paylaşmak
- isteğe bağlı reklamları etkinleştirildikten sonra yalnızca kendi hedeflerini desteklediğinde kullanmak

14. Uzun vadeli taahhüdümüz

BookNoFees; ev sahipleri için %0 rezervasyon komisyonu, misafirler için %6,9 maliyet katkısını içeren şeffaf toplamlar ve isteğe bağlı eklerle büyümeyi hedefler. Ağımız yerel gücü merkezi teknolojiyle birleştirir.

Ücretsiz katılımı korur, reklamları açıkça belirtir, organik sonuçları ve kişisel verileri korur ve ortakları tutarlı standartlara göre seçeriz. Erişim gerçek konaklamalarla oluşturulur; otomasyon, devasa bir merkezi ekip olmadan büyümeyi mümkün kılar.

Kuzey yıldızımız: herkese açık küresel bir tatil evi arama ağı; ev sahiplerine %0 rezervasyon komisyonu, misafirlere şeffaf fiyatlar.