

PRESSEMITTEILUNG

Agile Softwareentwicklung bei MountLytics im vollen Gange

Mit Christoph Becker treibt ein marktorientierter Technologie-Experte die technische Entwicklung der CRM-Lösung voran

Eschborn, 02. Oktober 2018, Das TravelTech Startup MountLytics verstärkte im Sommer sein Team mit Christoph Becker. Er kommt als Chief Technology Officer am Leipziger Standort dazu.

Christoph bringt seine umfassende Technologie-Erfahrung im Digital- und IT-Umfeld mit.

Das CRM für die Hotellerie von MountLytics konnte bereits mit seinem Prototypen die Produktidee erfolgreich beweisen. Für die technologische Weiterentwicklung führt sein Expertenwissen zur schnellen Entscheidungsfindung.

MountLytics hilft Hotels mit seiner datengetriebenen CRM-Lösung die Kommunikation mit dem Gast zu automatisieren und zu personalisieren. Das Programmierer-Team rund um Christoph setzt auf eine Systemarchitektur, auf die später einfach aufgebaut werden kann. Die skalierbare SaaS-Lösung hat den Vorteil für den Hotelier wenig fehleranfällig zu sein. Christoph und das Team haben eine sehr flexible Struktur geschaffen, in die sie im Laufe der Zeit Funktionen und Verknüpfungen leicht einbauen können. Bislang war es für die meisten Hoteliers kaum möglich, verschiedene Systeme zu verknüpfen.

Christoph hat an der Universität Rostock Informationstechnik studiert. Er startete seine Karriere bei der PrismTech GmbH und Rohde & Schwarz, bevor er sich selbstständig machte. Geleitet von seinem persönlichen Motto "I make things happen", ist sein größtes Bestreben, Probleme zu lösen. Für ihn gibt es keine erfolglosen Projekte. Vielmehr sieht er die größten Herausforderungen bei unklar definierten Zielen, unzureichender Kommunikation und unrealistischen Planungen.

Christoph Becker: "Ich habe zu oft gesehen, dass Lösungen lange und ausgiebig in Unkenntnis über die Bedürfnisse der Kunden entwickelt werden. Mein Anspruch ist es, an Lösungen zu arbeiten, die vom Kunden benötigt werden. Dabei nehme ich die Hürden, die andere davon abhalten, diese Lösungen zu entwickeln. Gerade in der Hotellerie haben uns schon so Manche als verrückt erklärt, eine CRM-Lösung zu entwickeln. Die Technologie-Landschaft der Hotellerie ist wahnsinnig zerklüftet, Systeme sind kaum kompatibel und veraltet. Aber ich sehe, dass Hotels eine CRM-Lösung benötigen und lediglich an der bisherigen Situation scheitern. Und das spornt mich noch mehr an, zu beweisen, dass die eigene Produktidee auch tatsächlich funktioniert."

Das vollständige Interview mit Christoph Becker: <https://mountlytics.com/?p=3955&preview=true>

Über MountLytics

Das TravelTech Startup MountLytics mit Sitz in Leipzig und Eschborn bei Frankfurt/Main entwickelt eine einzigartige Customer Relationship Management-Lösung (CRM) für die Hotellerie. Für das Team steht fest, das Potential im Big Data-Bereich für die Hotellerie ist bislang völlig ungenutzt. Die marktbeherrschende Situation der großen Player hat die Digitalisierung in den Hotels bisher ausgebremst. Aufgrund der technologischen Landschaft in der Hotellerie ist es geradezu unmöglich, neue Software-Lösungen an bestehende Systeme anzubinden.

Für Hotels ist mittels MountLytics die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie möglich geworden. Seit 2017 arbeitet das Team intensiv an der CRM-Lösung für Hotels. Nach erfolgreicher Seed-Phase konnte ein Prototyp erprobt und das CRM-System ausgereift werden. MountLytics ist es gelungen zentrale Funktionen zu vereinen, mit denen Hoteliers vormals zu kämpfen hatten.

- Datenströme werden innerhalb weniger Stunden in einer Datenbank zusammengeführt. Die Gästeprofile werden in Zielgruppen eingeordnet und eine individuelle Kommunikation ermöglicht.
- Die unübersichtliche Handhabung von Gästedaten in unterschiedlichen Systemen wird durch die CRM-Lösung effektiv verbessert und datenschutzrechtlich sauber umgesetzt.
- Ohne Design- oder HTML-Kenntnisse können Hoteliers Inhalte passend zur Customer Journey des Gastes in wenigen Minuten erstellen und automatisiert versenden.
- Dem Kunden wird zusätzlicher Komfort geboten durch die Anbindung weiterer Softwarelösungen, wie Pre-Check-in, Room-Upgrades, Informationen und Tipps rund um die Reise oder Guest Surveys

Dabei ist dem Team aus Eschborn wichtig, dass CRM keine isolierte Funktion im Hotelbetrieb ist. Vielmehr bestimmt die Stärkung der Gästebeziehung die Philosophie eines Hotels. Es geht um eine ganzheitliche Strategie und nicht um die Anreihung einzelner Maßnahmen. Dies schließt mit ein, Prozesse mit dem digitalen Zeitalter zu harmonisieren, Serviceleistungen auf ein verbessertes Niveau zu bringen und auch völlig neue Dienstleistungen im Hotel anbieten zu können.

Hierin liegt der wesentliche Mehrwert für den Einsatz von MountLytics. Durch die Definition einzelner Maßnahmen, kann der Gast an jedem Punkt der Customer Journey angesprochen und positive Gästeerlebnisse für den Gast geschaffen werden. Diese fördert die Gästebindung. Für positive Erlebnisse sind Gäste bereit zu zahlen, sowie diese an das eigenen Netzwerk weiterzutragen.

Mehr Infos zur zukunftsweisenden CRM-Lösung für Hotels gibt es unter www.mountlytics.com

Pressekontakt

Kerstin Steinberg

Niederurseler Allee 8–10, 65760 Eschborn

T: +49 (0) 69 153 22 72 – 60

kerstin.steinberg@mountlytics.com