

PRESSEMITTEILUNG

CRM für Hotels implementiert weitere PMS-Verknüpfung

MountLytics integriert das PMS Oracle Suite8 in seine modulare CRM-Lösung

Eschborn, 28. Februar 2019, mit der Verknüpfung zu dem PMS-Provider Suite8 hat das TravelTech Startup MountLytics eine weitere wichtige PMS-Verknüpfung live genommen. Somit gelingt es, die Gastdaten innerhalb eines Hotelbetriebes oder in einer Hotelgruppen zentral und datenschutzkonform im eigenen Data Management zusammenzuführen. Die Suite8-MountLytics-Verbindung geht im Boutique Hotel i31 in Berlin live.

Die Integration der Gastdaten aus dem lokalen PMS des Hotels in eine CRM-Lösung ist ausschlaggebend für die Implementierung einer Data Management- und digitalen Kommunikationsstrategie. Mit der Installation der PMS-Verknüpfungen hilft MountLytics Hotels, die Gastdaten zu importieren und die Kommunikation mit dem Gast zu automatisieren und zu personalisieren. Bislang war es für die meisten Hoteliers kaum möglich, die verschiedenen Systeme zu verknüpfen.

Mit den PMS-Verknüpfungen zu Protel Hotelsoftware, ASA Hotelsoftware, MEWS Systems, Oracle Opera und Oracle Suite8 können Hotels die Datenprofile von den Gästen zentral verwalten und systematisch auswerten lassen, um zielgerichtete Maßnahmen planen und durchführen zu können. Anhand der ausgewerteten Daten wird entlang der Customer Journey eine persönliche Kommunikation aufgebaut.

Das MountLytics-Team setzt auf eine flexible Systemarchitektur, auf die modular aufgebaut werden kann. Basierend auf dem modularen Ansatz hat MountLytics mit seinen Partnern UpsellGuru, myLike, Code2Order und Selecdoo eine kombinierte Marketing-Lösung für Hotels geschaffen, "YHotel". Die Marketing-Lösung "YHotel" ist ein Paket an Software-Lösungen für das Marketing und Kundenbeziehungs-Management.

"Viele Hotels fühlen sich mittlerweile abgehängt von den tausend Möglichkeiten in der Digitalisierung. Wir sehen jedoch, dass ein echter Ruck durch die deutsche digitale Landschaft geht. Die Technologie-Landschaft in der Hotellerie ist stark zerklüftet und nicht miteinander vernetzt. Jedoch ist das Bewusstsein in den Hotels stark gewachsen. Wir stellen der Hotellerie durch unsere modulare Software eine konkrete Lösung bereit, um den Flickenteppich der Technologie in Hotels zu schließen. Wir sind überzeugt, dass die Deutsche Tourismuswirtschaft ihr Potential bezüglich Gästezufriedenheit,

Gästebetreuung und vor allem Digitalisierung der Betriebe nun mehr ausschöpfen kann.“ sieht Bastian Kneissl, Gründer von MountLytics, der digitalen Entwicklung positiv entgegen.

Am 05. Februar 2019 gewann Bastian Kneissl den Startup Battle auf dem Deutschen Hotelkongress in Berlin. Bastian Kneissl stellte seine Mission vor, "warum" Hotels ein modulares CRM-System benötigen, um das Chaos mit den vielen verfügbaren Tools und Gastdaten in einer Lösung zusammenfassen zu können.

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 Gästenumfragen.

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 Gästelerlebnisse 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

kerstin.steinberg@mountlytics.com

<https://www.xing.com/companies/mountlytics>

<https://www.facebook.com/mountlytics/>