

PRESSEMITTEILUNG

Modulare Marketing-Lösung für die Digitalisierung von Hotels

“YHotel” die modulare Software von MountLytics, UpsellGuru, myLike, Code2Order und Seledcoo.

Eschborn, 05. März 2019, gemeinsam mit seinen Partnern UpsellGuru, myLike, Code2Order und Seledcoo, hat MountLytics die kombinierte Marketing-Lösung “YHotel” für Hotels geschaffen, um die gesamte Reise des Gastes - von Inspiration, über Buchung, vor Anreise bis hin zur Abreise - mit persönlichem und relevanten Service zu gestalten.

“YHotel” ist eine modulare Software-Lösung für das Marketing und Kundenbeziehungs-Management. Sie fasst verschiedene Marketing-Tools in einer vernetzten Software-Lösung zusammen, um die Kommunikation mit dem Gast zu automatisieren und zu personalisieren.

Die gesamten Gastdaten werden über die PMS-Schnittstelle im CRM-Modul zentralisiert. Hier werden Präferenzen und Mitteilungen an Gäste in Profilen festgehalten, sowie Segmente und E-Mail Automationen erstellt. Es bestehen zahlreiche Schnittstellen zu PMS-Anbietern wie Protel Hotelsoftware, Oracle Opera, Oracle Suite8, ASA Hotelsoftware und MEWS Systems. Fortlaufend werden neue Schnittstellen verknüpft.

Über die verschiedenen integrierten Tools wird mit dem Gast entlang der Customer Journey kommuniziert. Schon im Suchprozess kann das Hotel seine Angebote über das Publisher Netzwerk von Seledcoo bewerben. Die Buchung erfolgt dann direkt über die Buchungsmaschine des Hotels. Ein Vorteil bei dem Erhalt relevanter Gastdaten.

Anschließend kann mit dem Gast bereits vor Anreise individuell kommuniziert und diesem zugeschnittene Angebote zugesandt werden, wie z.B. Zimmer-Upgrades und Zusatzleistungen über das Bidding-System von UpsellGuru, um den Aufenthalt des Gastes optimal zu gestalten.

Vor und während der Reise wird der Gast optimal informiert. Über die Funktionen von myLike erhält der Gast Empfehlungen und lokale Erlebnisse. Ergänzt wird die Software-Lösung “YHotel” durch das Modul von Code2Order, einer digitalen Gästemappe, um die Kundenbindung zu erhöhen. So können personalisierte Angebote und Bewertungslinks versandt und Gutscheine dem Gast zur Verfügung gestellt werden.

“Überall gibt es diese Orte, die Reisen zum Erlebnis machen und entdeckt werden wollen. Mit dem Mobilen Concierge finden Gäste die Tipps, die zu ihrem Geschmack passen: vertrauenswürdige Empfehlungen des Hotels, das Gast und Umgebung besser kennt als anonyme Internetportale. Mit dem

YHotel gelangen diese Information nun noch einfacher, automatisiert und personalisiert an den Gast.“ sagte Uwe Hering von myLike.

Alexander Hausmann von code2order stellt fest: “Einzellösungen bieten weder den Hotels noch den Anbietern langfristig einen Mehrwert. Integrierte Lösungen wie mit dem “YHotel” bieten den Hotels mehr Vorteile. Wir wissen, eine gute Software entlastet ein Team schon auf kurzfristige Sicht. YHotel optimiert ab Implementierung die Gastkommunikation und Gastzufriedenheit.”

Das “YHotel“-Team setzt auf eine flexible Systemarchitektur, auf die fortlaufend aufgebaut werden kann. Die skalierbare SaaS-Lösung hat den Vorteil für den Hotelier, dass im Laufe der Zeit Funktionen und Verknüpfungen leicht eingebaut werden können. YHotel ermöglicht Hoteliers dadurch verschiedene Systeme zu verknüpfen.

“Für uns von UpsellGuru ist das eine tolle Möglichkeit hier Hand in Hand eine gemeinsame Lösung zu entwickeln. Die Partnerschaft bündelt viel Know-how, gewährleistet aber trotzdem dass jeder seinen Fokus halten kann. Wir merken immer mehr, wie groß der Wunsch bei den Hotels nach einer zusammengeschlossenen Lösung ist.” sagt Gründer Karl Schmidtner von UpsellGuru.

“Wir sind uns sicher, dass wir mit diesem modularen Konzept den Nerv der Hotels treffen. Die Technologie-Landschaft in der Hotellerie ist stark zerklüftet und nicht miteinander vernetzt. Jedoch ist das Bewusstsein in den Hotels extrem stark gewachsen. Analog zum ersten Personal Computer von IBM, ist für den Erfolg der modulare Ansatz entscheidend, der den PC damals günstiger und intuitiver machte. Nach diesem Vorbild funktioniert das YHotel Model 1.0.

Wir stellen der Hotellerie eine konkrete Lösung bereit, um den Flickenteppich der Technologie in Hotels zu schließen. Wir sind überzeugt, dass Hotels nun das Potenzial der Digitalisierung für die Gästezufriedenheit und Gästebetreuung ausschöpfen können.” erklärt Bastian Kneissl seine Vision.

Mit seiner Mission „warum“ Hotels ein modulares CRM-System benötigen, um das Chaos mit den vielen verfügbaren Tools und Gastdaten in einer Lösung zusammenfassen zu können, gewann Bastian Kneissl den Startup-Battle auf dem Deutschen Hotelkongress & Hotel Expo 2019 in Berlin. Der Preis zeichnet damit erneut herausragende Innovationen und Entwicklungen für die Digitalisierung der Hotellerie aus.

“YHotel” Live Demos auf der ITB Berlin vom 06. März bis 08. März täglich um 11:30 Uhr und 15:30 Uhr am myLike Stand 107 in Halle 6.1.

Mehr Informationen zum YHotel Model 1.0 unter www.ylhotel.io

Über “YHotel”

Das “YHotel” ist die erste Marketing Allianz für Hotels. Derzeit vereinen sich hier die fünf Anbieter: Code2Order, MountLytics, MyLike, UpsellGuru und Selecdo. Dabei verfolgt die Marketing Allianz das Ziel, die Gastreise von der Buchung bis zur Abreise so personalisiert wie möglich zu gestalten und dem Hotel eine synchronisierte Lösung aus einer Hand anzubieten.

Zusammen vereinen die Partner hier bereits über 1.000 Hotelkunden und eine jahrelange Erfahrung in der Hospitality Industrie. Das vereinte Know-how in den Disziplinen CRM, Data Management, Upselling, Affiliate Marketing und Progressive Web App Interfaces hat dazu geführt, dass sich die “YHotel” Lösung auf dem AHGZ Startup-Battle des Deutschen Hotelkongress 2019 den ersten Platz sichern konnte.

- Über MountLytics werden die Gastdaten aus dem PMS in einer Datenbank zusammengeführt. Die Gästeprofile werden in Zielgruppen eingeordnet und eine individuelle Kommunikation ermöglicht. <http://mountlytics.com>.
- Selecdo ist eine Plattformtechnologie, die digitale Vertriebspartner mit touristischen Leistungsträgern zusammen bringt. Ziel dieser Kooperationen ist es, im Hotel Direktbuchungen über die jeweiligen Website zu generieren. <http://selecdo.com>.
- UpsellGuru ist ein Up-Selling System, dass es Hotels ermöglicht, Gästen auf Zimmer-Upgrades zu bieten. Damit wird der Aufenthalt intensiviert und Upsell-Umsatz maximiert. <http://upsellguru.com>.
- Mit dem Mobilen Concierge von myLike inspirieren Hotels den Gast mit persönlichen Empfehlungen in der eigenen Umgebung. Die Tipps können jederzeit auf jedem Gerät ohne Download oder Login genutzt, gebucht oder per GPS gefunden werden. <http://mobiler-concierge.com>.
- Code2Order bietet eine Weiterentwicklung der klassischen digitalen Gästemappe und ermöglicht, die richtigen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitzustellen. Die neueste Technologie der Progressive Web App bringt alle Informationen und Services rund um das Hotel auf das Endgerät der Gäste- ohne klassischen App-Download. <http://code2order.com>.

Dem Team ist wichtig, dass die digitale Gastkommunikation und Gastzufriedenheit keine isolierten Ziele im Hotelbetrieb sind. Vielmehr bestimmt die Philosophie eines Hotels die Stärkung der Gästebeziehung. 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.

Durch die Definition einzelner Maßnahmen, kann der Gast an jedem Punkt der Customer Journey über “YHotel” angesprochen und positive Gästeerlebnisse für den Gast geschaffen werden. Diese fördert die Gästebindung. Mehr Infos zur zukunftsweisenden Marketing Allianz für Hotels “YHotel” unter yhotel.io.

Pressekontakt

Kerstin Steinberg
kerstin.steinberg@mountlytics.com