
Mehr Hotels nutzen hotelspezifisches CRM für die Gastkommunikation

Veröffentlicht am: 14.03.2019, 13:54

Pressemitteilung von: **MountLytics** // Kerstin Steinberg

Neuzugänge bei MountLytics mit dem neuen Hotel Vier Jahreszeiten by BIG MAMA, dem MyTirol, dem Kastens Hotel Luisenhof in Hannover und dem BierKulturHotel Schwanen in Ehingen

Eschborn, 12. März 2019, das TravelTech Startup MountLytics, der Anbieter für eine datengetriebene CRM-Lösung speziell für die Hotellerie, wächst weiter. Tausende von Reisenden erhalten personalisierte Kommunikationen über die modulare cloud-basierte Lösung. Hotels profitieren von der offenen Systemarchitektur, indem die Gastdaten aus dem PMS zentral und datenschutzkonform in einem Data Management-Tool von MountLytics zusammengeführt werden.

"Mit unseren PMS-Verknüpfungen zu Protel Hotelsoftware, ASA Hotelsoftware, MEWS Systems, Oracle Opera und Oracle Suite8 können die Datenprofile von Gästen zentral verwaltet und systematisch ausgewertet werden. Bislang war es für die Hoteliers kaum möglich, die verschiedenen Systeme zusammen zu führen. Nunmehr können zielgerichtete Maßnahmen durchgeführt und automatisiert werden. Dies ist essentiell für Hotels um eine digitale Kommunikationsstrategie zu implementieren.? sagt Carina Stegmayer, Head of Customer Success Management & Advisory Services.

Zu den neuen Kunden des Eschborner Unternehmens zählen das Hotel Vier Jahreszeiten by BIG MAMA in Leipzig, das MyTirol in der Tiroler Zugspitzarena, das Kastens Hotel Luisenhof in Hannover und das BierKulturHotel Schwanen in Ehingen.

MountLytics-Gründer Bastian Kneissl berichtet: "Die digitale Kommunikation mit dem Gast ist in den meisten Hotels bisher ein aufwendiger manueller Prozess. Nicht zuletzt wegen fehlender Schnittstellen zu den PMS-Anbietern. Die CRM-Lösung für Hotels automatisiert und optimiert diese Prozesse, indem unsere Systemarchitektur für die PMS-Integration cloud-basiert ist und individuell für jedes Hotel aufgesetzt wird. Unsere Lösung ermöglicht dabei Präferenzen und Mitteilungen an Gäste in Profilen festzuhalten, sowie Segmente und E-Mail Automationen zu erstellen. Hinzu kommt: MountLytics ist modular und kann mit weiteren Partnern verknüpft werden. Über die Software-Lösung "YHotel? werden verschiedene Marketing-Tools in einer vernetzten Software-Lösung zusammengefasst. So kann das Hotel mit dem Gast entlang der Customer Journey personalisiert kommunizieren.?"

Das Hotel Vier Jahreszeiten by BIG MAMA

Infolge seiner Erfolgsgeschichte in Berlin hat BIG MAMA das Leipziger Hotel im Februar übernommen und begrüßt seine Gäste ab dem 1. März 2019 unter dem Namen "Hotel Vier Jahreszeiten by BIG MAMA". Nach und nach wird dem neuen Haus der allseits bekannte und beliebte Big Mama Stil eingehaucht. Nach Vollendung der Baumaßnahmen werden die Gäste das Haus als "Hotel BIG MAMA Leipzig" wiedererkennen.

Das Hotel befindet sich direkt am Promenaden-Hauptbahnhof Leipzig.

MyTirol

Das MyTirol, ist ein urban style Hotel mit Zugspitzblick und liegt zwischen den Berglandschaften der Zugspitz Arena. Das Hotel bietet zu jeder Jahreszeit ein umfangreiches In- und Outdoor Angebot sowie einen unvergesslichen Aktiv-, Sport- und Wellnessurlaub.

Das MyTirol hat sich für die modulare Kommunikationslösung von "YHotel? entschieden und

implementiert neben dem CRM MountLytics auch weitere Module wie Selecdoo und myLike.

Kastens Hotel Luisenhof in Hannover

Zentral in Hannover in der Luisenstraße gelegen, begrüßt das 5-Sterne Superior Hotel mit seiner Angebotsvielfalt seine Gäste. Das Hotel bietet weit mehr als die klassische Hotelübernachtung. So kreiert das Hotel mit Charme Erlebnisse, die vom Event im Weinkeller, über Mentalshow beim Vier-Gänge-Menü bis hin zu unterhaltsamen Abenden mit Entertainern und Zauberduos reichen. Für die gezielte Kommunikation mit dem Gast hat sich das Kastens Hotel Luisenhof für das hotelspezifische CRM von MountLytics entschieden. Ab Juni 2019 soll die automatisierte Kommunikation mit dem Gast erfolgen.

BierKulturHotel Schwanen in Ehingen

Ein Bierhotel mit einmaligen Zimmern. Das Konzepthotel mit einzigartiger Architektur ist Teil der Hotelkooperation von Best Western. Das Inhabergeführte 4-Sterne Hotel bei Ulm hält, was der Name verspricht. Hier bestimmt die Unternehmenskultur im Hotel das Gästelerlebnis. Das Angebot reicht von uriger Braustube, über einzigartigen Brauseminare oder Übernachtungen in einer Bierkiste. Das BierKulturHotel schafft Gasterlebnisse rund um die Geschichte der BierKulturStadt Ehingen an der Donau. Um dem Gast relevante und zeitlich abgestimmte Informationen und Angeboten bereit zu stellen, setzt das Hotel auf die CRM-Lösung für Hotels von MountLytics.

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.

Mehr über MountLytics auf mountlytics.com und über YHotel auf yhotel.io.

Pressekontakt

Frau Kerstin Steinberg
Marketing Manager

MountLytics

Niederurseler Allee 8-10
65760 Eschborn, Deutschland

Telefon: +49 (0) 69 153 22 72 - 60
E-Mail: kerstin.steinberg@mountlytics.com
Website: <https://mountlytics.com/>

Firmenportrait

Das TravelTech Startup MountLytics entwickelt eine 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.

Seit 2017 arbeitet das Team intensiv an der CRM-Lösung für Hotels. MountLytics ist es gelungen, zentrale Funktionen zu vereinen, mit denen Hoteliere bislang zu kämpfen hatten. Datenströme werden 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 abgelöst und datenschutzrechtlich umgesetzt.

Ohne Design- oder HTML-Kenntnisse können Hoteliere, Inhalte passend zur Customer Journey des Gastes erstellen und automatisiert versenden.

Aufgrund der Systemarchitektur können weitere Softwarelösungen, wie Pre-Check-in, Room-Upgrades, Online Concierge oder Guest Surveys, angebunden werden.

Durch die Definition einzelner Maßnahmen, kann der Gast an jedem Punkt der Customer Journey persönlich angesprochen und positive Gästeerlebnisse für den Gast geschaffen werden. Für positive Erlebnisse sind Gäste bereit zu zahlen, sowie diese an das eigene Netzwerk weiterzutragen.

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

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Portal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Portal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.de/haftungsausschluss>