

PRESSEMITTEILUNG

Mehr Hotels nutzen das MountLytics CRM für die Gastkommunikation

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.

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 Gästeumfragen.

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

Y-Digitize GmbH
Niederurseler Allee 8–10
65760 Eschborn
T: +49 (0) 69 153 22 72 – 60
info@mountlytics.com

Kerstin Steinberg
kerstin.steinberg@mountlytics.com

<https://www.xing.com/companies/mountlytics>
<https://www.facebook.com/mountlytics/>
<https://www.linkedin.com/company/mountlytics/>