

Werden Sie zum Upselling-Rockstar

Maximieren Sie Ihre Umsatzchancen vor Anreise und steigern Sie gleichzeitig die Gästebindung

Personalisierung ist zu einem wesentlichen Element des Kundenservices geworden, insbesondere vor der Anreise. In dieser Zeit können Gäste noch in letzter Minute stornieren, gleichzeitig können Hoteliers den RevPAR mit Zimmer-Upgrades und Upselling-Zusatzangeboten steigern. Aus diesem Grund müssen Hoteliers Systeme integrieren, Prozesse automatisieren und Daten analysieren, um relevante und zeitnahe Gästekommunikation zu versenden. Guestline und Oaky haben eine 2-Wege-API-Integration entwickelt, um dies zu ermöglichen.

Die Herausforderung

Niedrige Kundenbindung vor Anreise und verpasste Umsatzchancen

Die Lösung

Automatisieren und integrieren Sie einen personalisierten Upsell Prozess im PMS bereits vor der Anreise

- **Sparen Sie Zeit**

Indem Sie den Upsell Prozess automatisieren, minimieren Sie das Risiko menschlicher Fehler und das Personal an der Rezeption kann seine Zeit wichtigeren Aufgaben widmen.

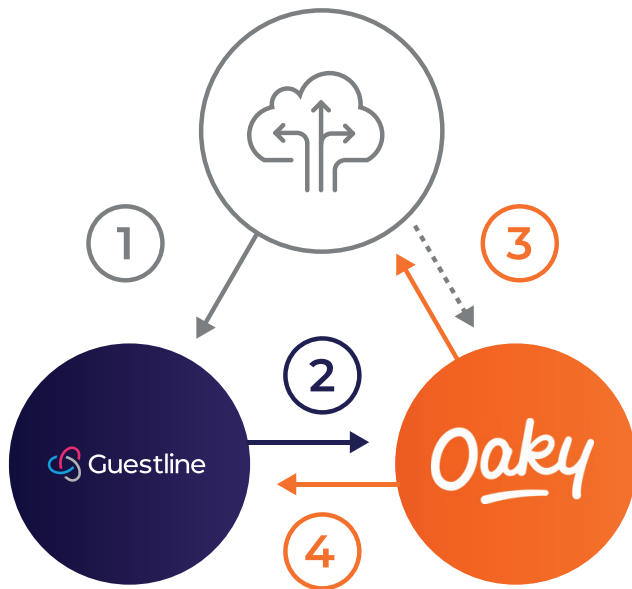
- **Begeistern Sie Ihre Gäste**

Senden Sie Ihren Gästen vor der Ankunft personalisierte Angebote, die ihnen volle Kontrolle über ihre Erlebnisse und Pläne vor Ort geben.

- **Verbessern Sie RevPAR und ADR**

Revenue Manager können schrittweise den Umsatz und die ADR, erhöhen, indem Sie Zimmer-Upgrades segmentieren und um weitere, erlebnisorientierte Services ergänzen.

So funktioniert es



- 1. Reservierung & Gästeprofil**
Alle Reservierungen über die verschiedenen Kanäle werden zentralisiert und im Guestline PMS gespeichert.
- 2. Geteilte Daten**
Oakly erhält täglich die Gästeprofile und Reservierungsinformationen aus dem Guestline PMS.
- 3. Upsell Emails**
Oakly sendet automatisch zwei individuell zugeschnittene und markenkonforme Pre-Arrival Emails mit Zimmer- und sonstigen Angeboten
- 4. Upsell wird gespeichert**
Oakly speichert automatisch alle gebuchten Upgrades im Guestline PMS