

Wenn Gästebeziehungen personalisiert werden



Gezielte Angebote für starke Kundenbeziehungen.

Die Digitalisierung hält Einzug im Tourismus. Der Wandel ist gewaltig und bietet zusätzliches Geschäftspotenzial: Denn der Gast mit seinen individuellen Bedürfnissen tritt mit den von ihm online geteilten Informationen aus der Anonymität. Intelligente Apps nutzen diese Daten für eine personalisierte Interaktion zwischen Gast und Anbieter.

Mit einer zentralen Kommunikationslösung lassen sich alle Informationen kanalisieren. Der Kunde kann mit wenigen Klicks zum Beispiel sehen, ob das Wetter eher zu einer Herbstwanderung oder zu einem Spa-Tag einlädt – ohne von Seite zu Seite springen zu müssen. «Zusätzlicher Mehrwert entsteht, wenn die Anbieter mit dem Gast interagieren. In naher Zukunft können sie mit unserer Lösung gezielt auf ihre aktuellen Angebote hinweisen, wie beispielsweise den freien Massagetermin um 14.00 Uhr», erklärt Raoul Julen, CEO von ipeak Infosystems. Erste Schweizer Tourismusdestinationen setzen mit diesen mobilen Destinationsplattformen bereits auf die personalisierte Ansprache und bringen die Kundenbeziehung auf ein neues Level. Denn massgeschneiderte Vorschläge begeistern den Gast und stärken seine Bindung an die Destination.

Anwendungsbeispiele auf

www.ipeak.ch