

Hogyan tölti meg a portál az üres szobákat, hogyan dolgozik az üresjáratok ellen és hogyan vonzza mágnesként a vendégeket?

Ami ebben a füzetben van,
olyan még nem volt Magyarországon sem az utazók,
sem a hotelek érdekében...



Az első magyar online hotelbarát és vendégvonzó szobafoglalási portál.

3

A függöny fellebben, a nézőtéren csendes várakozás,
a sajtó készenlétben, és indul a premier!

A Hotelnet Kft. bemutatja

a www.szallodaszoba.hu-t,

az első magyar teljesen online szobafoglalási portált!

Kedves Szállodaigazgató Kolléga!

Furcsa mód, eddig nem volt Magyarországon teljesen automatizált internetes portál, ahol naprakészen, friss ajánlataikkal szerepelhetnek a hotelek, és ami úgy csalogatná a vendéget nap, mint nap, hogy azért a hotelnek nem is kell erőfeszítést tennie!

A fejlesztés és a marketingmunka is azt a legfőbb szempontot tartotta szem előtt, hogy a portál valós eladásokat generáljon, valóban vonzza a vendégeket, akiket aztán többszöri alkalommal is vásárlókká konvertálhat.

A cél tehát, hogy megtöltsük az Ön hoteljét vendégekkel!

Ehhez a célhoz pedig sok további előnyt társítottunk, amik biztosan forradalmi újításokat jelentenek a szállásközvetítésben, miközben Önnek hozzák a bevételt.

> Lapozzon, hogy kiderüljön, hogyan tölti meg a portál vendégekkel az Ön hoteljét! >

A 9 funkció, ami eladott vendégéjszakákká generálja az ígéretek

1.) Funkció: a vendégek nem egyformák...

A portál mögött profi vevőszerező marketing koncepció áll, amely a középpontjába azt állította, hogy minden – eltérő igényekkel érkező – célcsoport számára speciális, célzott kommunikációt valósítson meg, és számukra kidolgozott ajánlatokat sorakoztasson fel!

A 8 célcsoport a következő – a piackutatási felmérésekkel igazolt – utazókört jelenti:

- ✓ A **pihenésre vágyók** köre – mint a legszélesebb, legáltalánosabb célcsoport
- ✓ A **családjukkal utazók** köre – akik gyerekes programokra, bababarát szolgáltatásokra, egyedi eszközparkra (játsszóter, babamedence, pótágyak, babakocsi kölcsönzés...stb.) is igényt tartanak.
- ✓ A **wellness vendégek** köre – akik a pihenést csak a wellness szolgáltatások között, az egészséges testi és lelki kényeztetésben képzelik el.

- ✓ Az **üzleti utazók**: a tréningekre, konferenciákra szállást és helyszínt keresők szintén más igényekkel érkeznek a hotelekbe.
- ✓ A **friss nyugdíjasok** élvezik a szabadságot, utaznak, ha megtehetik, és boldogan töltik idejüket pihengetve, sétálgatva, nyugodt és csendes kikapcsolódást keresve, de új élményekre is igényt tartva.
- ✓ A gyógyászatra vágyók, **gyógyulva pihenők** számára majd leginkább a termálhoteleket, gyógyszállókat, gyógyászati kezeléssel rendelkező hoteleket ajánljuk.
- ✓ A **nászutasok** romantikus kikapcsolódásra vágnak, és míg a többi szegmens többnyire csak 2-4 napot tölt belföldi hotelekben, a nászutasok leginkább 5-8 napra utaznak.
- ✓ A **sportos kikapcsolódást keresőknek** a sportos programokat, és kalandokat ígérő ajánlatokat fogjuk elsősorban „csaliként” bedobni.

A célzott kommunikációval sokkal hatékonyabban tudunk az adott szegmens igényeire koncentrálni, így könnyebben elérhetjük, hogy azt érezzék, kifejezetten hozzájuk szólunk.

A 8 célcsoportra tehát 8 alportált hozunk létre, melyeken az Ön hotelje az adott szegmens számára aktuális szolgáltatásokkal és ajánlatokkal jelenik meg!

Mind ezt anélkül, hogy Önnek különböző ajánlatokat kellene folyamatosan kidolgoznia. (Persze, megteheti ezt is!)

2.) Funkció: a portál kikerülhetetlen...

A portál keresőoptimalizálással és jelentős google adwords kampánnyal támogatódik, ami azt eredményezi, hogy a 8 alportál kb. 200 keresőszóra is az első találati helyeken ugrik majd a szálláskereső internetező látószögébe.

Aki szállást keres Magyarországon akarva akaratlanul is a www.szallodaszoba.hu valamelyik portáljára irányítódik.

3.) Funkció: a hoteleknek szabad keze van...

A hotelek nem kell kontingenseket lekötniük a portálhoz, a hotel a kapacitásával maga rendelkezik.

A portál a front office rendszerből veszi az adatokat, így online lekérdezi, hogy van-e még eladatlan szabad szoba, vagy már teltházaz az Ön hotelje.

A hotelek találati listáján a portál csak az adott foglalási időpontra még szabad szobákkal rendelkező hoteleket jeleníti meg.

A HostWare, a Flexys és a Micros Fidelio front office rendszer üzemeltetők garanciát vállaltak arra, hogy a rendszereiket használó hotelek szá-

Az első magyar online hotelbarát és vendégvonzó szobafoglalási portál.



mára ezt az internetes interface-t INGYEN kiépítik, és ezzel biztosítják a hotel bekapcsolódását a portálba.

Ezek után Önnek csupán annyi dolga lesz, hogy kövesse a portálból érkező értesítőket és készüljön a vendégek fogadására.

4.) Funkció: az árakat korrigálva kiaknázhhatja az uborkaszezont és törölheti az üresjáratokat...

A KSH kimutatásai szerint a 4****-os hotelek átlagos eladási ára 15.671.- forint/szoba volt az első negyedévben.

Ha a hotel nem adja el a szobáit maradéktalanul, akkor az pótolhatatlan veszteséget jelent.

Ha legalább ennyi pénzt kifizetne a vendég – az utolsó pillanatban – akkor viszont már bevétele volna a hotelnek és nem vesztesége.

Mit lehet tenni az utolsó pillanatban úgy, hogy a hotel se szoktassa a vendégeket az áresésekre, de a szobái mégis megteljenek éjszakára?

A portál ehhez is ad segítséget.

Ön követheti és akár naponta változtathatja az árait a saját front office rendszerében a szerint, hogy mennyi szabad szobája van még, mert a portál az üres szobákkal rendelkező hoteleket és a kedvezőbb árakat ajánlókat előre preferálja a találati listáján.

A kedvezőbb árak és üres szobák előrébb a találati listán!

> Lapozzon a magasabb vendéghozamot ígérő marketingért! >

Részt vehet a portállal közös marketingakciókban is, vagyis, ha épp még akad szabad szobája, és ügyesen korigálja az árait, akkor szinte az Ön hoteljára szűkíti a portál a találati listát a keresők számára.

Az árakkal előfoglalások, vagy last minute kedvezmények okán is operálhat.

A szállásdíj akcióit pedig a portálhoz kötik majd az utazók, így nem kell attól tartania, hogy összekapcsolják a hotelje nevét a „folytonosan akciós árakkal”.

5.) Funkció: alacsonyabb marketingköltség mellett magasabb vendég-hozam...

A portállal közös marketingakcióban is részt vehet, vagyis megosztjuk a marketingköltséget egy-egy közös akcióban és közben kölcsönösen erősítjük egymással az eladásokat!

A várt hatás biztosan nem marad el, a hotelje nagyobb visszhangot és több vendéget kaphat!

6.) Funkció: kiemelheti hoteljét az extrákkal és kiteheti a „kirakatba” ...

Lehetősége kínálkozik arra is, hogy kiemelt ajánlatot helyezzen el a portál feltűnő helyein. Ezzel mindig szem előtt lesz, és bizonyára nagyobb valószínűséggel választják majd a látogatók az Ön hoteljét, mint a többit.

A kiemelt ajánlatra vonatkozóan csupán annyi kérésünk van, hogy az mindig tartalmazzon valamilyen extrát ajánlatban, vagy extrát kedvezményben!

7.) Funkció: megkíméljük kollégáit az adminisztrációtól...

Azzal, hogy a portál sok területen automatizmusokkal működik, még nem jelent számunkra kisebb feladatot, azt viszont igen, hogy olyan funkciókra profi módon koncentráljunk, amik valóban a vendégek megelégedettségét szolgálják.

> Lapozzon, hogy kiderüljön, milyen feladatoktól mentesíti a portál az Ön kollégáit! >

A portál automata levelezései az alábbi 3 területre vonatkoznak:

- ✓ **Vendégszerző marketing levelek:**
Célcsoport szegmens szerinti DM ajánlatokat küldünk rendszeresen – ezek is vonzzák a látogatókat a portálra.
- ✓ **A foglalások utáni visszaigazoló levél:**
Ebben a funkcióban értesítjük a vendéget és a hotel is a foglalásról, sőt(!) az érkezést megelőzően 3 nappal a rendszer emlékezteti a vendéget a foglalásra, így is biztosítva azt, hogy a vendég valóban megérkezzen a hotelba!
- ✓ **A hotel értékelését szolgáló levél:**
A letöltött pihenés után a portál levélben kéri a vendéget arra, hogy értékelje a hotelt. Az értékelés egyrészt a későbbi vendégek számára is, és a hotel számára is informatív lesz... de természetesen szűrt és cenzúrázott!

8.) Funkció: adatvédelem és hekkelés-biztonság

Nagyon fontos igényünk volt a fejlesztés során, hogy a portál hekkerbiztos legyen, vagyis senki illetéktelen ne férhessen hozzá egyetlen hotel adataihoz sem, és meg se közelíthesse a front office nyilvántartását! Ezért ezt a funkciót több védekező mechanizmussal szinte védőpajzsot kiépítve alakítottuk.



9.) Funkció: csak a teljesítmény szerint...

A www.szallodaszoba.hu portál nem kér belépési vagy regisztrációs díjat Öntől! Nem kérünk éves tagdíjat sem!

Csak azután a teljesítmény után érezzük jogosnak a díjazásunkat, amit valóban mi végeztünk el.

Ennek megfelelően a portálon keresztül érkező szobafoglalások nettó értéke utáni 12%-ot fogjuk Önnek számlázni minden hónapban!

Mivel a portálon keresztül futó foglalások minden adata a rendelkezésünkre áll majd, ezt az elszámolást mérnöki pontossággal és ellenőrizhető módon tudjuk megtenni.

Ezzel az Ön biztonságát is szolgáljuk, számunkra pedig nagyon fontos, hogy a megbízhatóságunkhoz Önben kétség se férhessen!

A csatolt szerződés aláírása után megküldjük Önnek a teljes regisztrációhoz szükséges azonosító kódokat!

Addig pedig kérjük, már most gondolkozzon azon, miben tud egyedít kínálni a megjelölt szegmenseknek – segíteni fogunk ebben is!

Jöjjön velünk vendéget vonzani!

www.szallodaszoba.hu

Hotelnet Kft.

Tel.: 30/400-2419

E-mail: info@szallodaszoba.hu

Cím: 1142 Budapest, Erzsébet királyné útja 36/b.