

2011/28

Mehr Direktbuchungen und Schutz vor Manipulationen

IHA präsentiert Customer Alliance als offizielle Branchenlösung für Hotelbewertungen

(Berlin, 7. Dezember 2011) Der Hotelverband Deutschland (IHA) und Customer Alliance haben eine strategische Partnerschaft für eine hochwertige und manipulationssichere Branchenlösung für Hotelbewertungen geschlossen. „Da Hotelbewertungen im Internet längst einen unverzichtbaren Bestandteil des betrieblichen Qualitätsmanagements bilden, wollen wir mit dieser Partnerschaft die Integrität und Aussagekraft der Hotelbewertungen sichern und ausbauen. Zugleich wollen wir der zunehmenden Abhängigkeit der Hotels von Buchungs- und Bewertungsportalen vorbeugen und die Direktbuchungen stärken“, erläutert Markus Luthe, Hauptgeschäftsführer des Hotelverbandes Deutschland (IHA), die Zielsetzung.



Customer Alliance bietet ein umfassendes Bewertungssystem, mit dem Hotels systematisch und ausschließlich tatsächliche Gäste befragen und die Bewertungen auf der Hotelwebseite darstellen können. Zusätzlich können Hotels nach eigenen Vorgaben auch mehr Bewertungen auf anderen Bewertungs- und Social-Media-Portalen erhalten. „Für den Hotelier bedeutet das mehr provisionsfreie Direktbuchungen, eine bessere Auffindbarkeit über Suchmaschinen, Zeitersparnis im Qualitäts-

management und einen besseren Einblick in die Gästebedürfnisse durch individualisierbare Fragebögen“, zeigt Torsten Sabel, Mitglied der Geschäftsleitung von Customer Alliance, die Vorzüge auf.

Viele Hoteliers haben in den letzten Jahren so genannte Widgets großer Bewertungsportale in ihren eigenen Internetauftritt eingebunden, um den Gästen mehr Sicherheit bei ihrer Hotelbuchung zu geben. Allerdings läuft das Hotel bei Einsatz solcher kleiner Programmfenster Gefahr, den so zum Bewertungsportal weitergeleiteten Kunden noch an einen Wettbewerber zu verlieren oder für die Buchung eine vermeidbare Provision an das Portal zahlen zu müssen. „Daher ist die Hotellerie gut beraten, eine vertrauenswürdige und eben dauerhaft provisionsfreie Branchenlösung einzusetzen, mit der sich diese strategische Abhängigkeit verhindern lässt. Mit Customer Alliance hat der Hotelverband hierzu den richtigen Partner gefunden“, erklärt Markus Luthe die strategische Zielsetzung der Verbandsinitiative.

./ 2



Verbandsmitglieder erhalten von Customer Alliance für 30 Tage einen kostenlosen Testzugang und bei Vertragsabschluss nach der Testphase den 13. Monat als Kunde von Customer Alliance ohne Berechnung. Zusätzlich wird Verbandsmitgliedern die einmalige Einrichtungsgebühr erlassen, die normalerweise 99,- EUR beträgt. Und wer bis zum 31. Januar 2012 seine Testphase startet, erhält den 13. und den 14. Monat ohne Berechnung.

Interessierte Hoteliers nehmen bitte Kontakt unter folgender Adresse auf:



CA Customer Alliance GmbH

Leipziger Straße 26

10117 Berlin

Telefon: 030 / 521 07 02 00

Fax: 030 / 521 07 02 30

E-Mail: info@customer-alliance.com

Internet: www.customer-alliance.com