



Presseinformation

HotelPartner & Customer Alliance: Starke Partner für ein besseres Revenue- und Reputationsmanagement

Berlin. 06/09/2016 - Mit Freude verkünden wir unsere Kooperation mit **HotelPartner**, dem Unternehmen für modernes Revenue- & Yield Management mit Sitz in der Schweiz, Deutschland, Grossbritannien und in Österreich. Gemeinsam ist es unser Ziel, Hoteliers dabei zu unterstützen, das Beste aus ihren Statistiken herauszuholen und somit ihr Revenue- und Reputationsmanagement kontinuierlich und langfristig zu verbessern.

Hotel Revenue Management im Zeitalter der Online Bewertungen

Die Zeiten, in denen Revenue Management Konzepten nur die klassischen "Big Data" wie Auslastung, Verkaufszahlen und einige äußere Einflüsse zugrunde lagen, sind längst vorbei. Die Nachfragestruktur ist heutzutage deutlich unvorhersehbarer und zunehmend an benutzergenerierte Inhalte im Internet, vor allem Bewertungen, geknüpft. Somit hat sich auch das klassische Hotel Revenue Management innerhalb des vergangenen Jahrzehnts grundlegend verändert.

Im hart umkämpften Hotelgewerbe nimmt Ihre Reputation direkten Einfluss auf Ihren Umsatz und ein schlechter Ruf im Internet kann sich schnell zu hohen Verlusten summieren. Die Ansprüche der Kunden sind gewachsen und gleichzeitig lassen sich die Schwachpunkte eines Hotels schneller aufdecken und in Echtzeit im Internet verbreiten.

Dadurch eröffnen sich allerdings auch neue Chancen! Bewertungsmanagement-Software, wie unsere Lösung ***Review Analytics***, bietet neue und kostengünstige Möglichkeiten, Feedback zu gewinnen, und daraus konkrete Rückschlüsse auf Preise,

Revenue und Kundenzufriedenheit zu ziehen. Eine effektive Zusammenarbeit von Hotel Revenue Management und Bewertungsmanagement-Software kann also dazu beitragen, Geschäfts- und Umsatzziele zielstrebig zu formulieren und zu erreichen.

Die Kooperation mit **HotelPartner** und ihrer All-in-one [Yield-Management-Solution](#) war für uns daher ein ganz natürlicher nächster Schritt. Dank des noch detaillierten Feedbacks Ihrer Gäste, welches Sie durch die Partnerschaft mit Customer Alliance erhalten, kann auch HotelPartner und Ihr dortiger Revenue Manager Ihre Gäste besser verstehen und Ihnen dabei helfen, Ihre Preisstrategie optimal anzupassen um Ihre Einnahmen zu maximieren.

Möchten auch Sie von unserer Kooperation mit **HotelPartner** profitieren? Dann melden Sie sich noch heute für ein kostenloses Beratungsgespräch an!

[Hier anmelden!](#)

Über Customer Alliance

Customer Alliance ist ein junges Berliner Unternehmen das neue Technologien und intelligente Lösungen für das Hotel- und Gaststättengewerbe anbietet. Seit der Gründung im Jahr 2009 ist unser Unternehmen in kurzer Zeit auf ein internationales Team von über 100 Mitarbeitern angewachsen, mit unterschiedlichen Hintergründen aus Tourismus & Hotellerie. Heute verbessern bereits mehr als 3500 Hotels aus 35 Ländern ihre Arbeitsabläufe mit den Lösungen von Customer Alliance.

Wir sind der offizielle Partner und die bevorzugte Lösung für Hotel Reputations Management des Hotelverbandes Deutschland (IHA), Partner der Hospitality Sales and Marketing Association (HSMA Deutschland e.V.) und der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) sowie Partner der UMIHACHATS (Union métiers des industries de l'hôtellerie) in Frankreich und dem Nea Xenia Forschungsinstitut in Italien.

Pressekontakt

Nora Köstler

Senior Content Marketing Manager

Ullsteinstr. 118 Tower B | 12109 Berlin

Telefon: +49 30 762 89 00-17

E-Mail: nko@customer-alliance.com



CA Customer Alliance GmbH
info@customer-alliance.com
www.customer-alliance.com

Ullsteinstr. 118 Turm B
12109 Berlin, Deutschland
+49 30 762 89 00-0