

Hotels müssen Direktvertrieb stärken

02.03.2012, 08:51 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Agentur Karl & Karl*

Presseagentur: *Agentur Karl & Karl*



Daniel Alexander Karl und Wolf-Thomas Karl mit Protel-Mitarbeiterin

Hoteliere können ab sofort die steigenden Vertriebskosten nachhaltig senken. Die protel hotelsoftware GmbH stellt zusammen mit Karl & Karl auf der ITB Messe in Berlin eine ganzheitliche Lösung zur Steigerung der Onlinebuchungen vor.

Die Branche leidet unter den hohen Provisionen der Online-Buchungsportale. Gerade Privathoteliere sind darauf angewiesen, den eigenen Direktvertrieb zu stärken. Auf der ITB Messe zeigt protel erstmals die Version 4 einer leistungsstarken Web Booking Engine, kurz WBE genannt. Die onlinebasierende Buchungsmaschine für die Hotel-Website generiert provisionsfreie Buchungen. Das System bietet dem Hotelier viele Vorteile. Dazu gehören ein einfaches Handling, keine Provisionen und Kundenbindung auf dem direkten Weg. Darüber hinaus verfügt protel WBE 4.0 verkaufsorientierte Produktseiten mit frei wählbaren Kombinationen aus der Rate und Kategorie.

Wer über die protel Web Booking Engine Version 3.0 verfügt, bekommt bei einem Upgrade zur protel WBE 4.0 drei Online-Schulungsgutscheine für seine Mitarbeiter. Die Agentur Karl & Karl bietet allen Kunden der protel hotelsoftware GmbH einen Rabatt von 10% auf eine neue Website an. Die-se Angebote gelten auch für Neukunden der beiden Unternehmen.

„Auf der ITB feiert unser protel WBE 4.0 Premiere. Eine Shop-orientierte Benutzerführung macht Buchungen für den Hotelgast zu einem Shopping-Erlebnis. Unser Kooperationspartner Karl & Karl ist mit seinen professionel-len Dienstleistungen, wie beispielsweise die Erstellung einer suchmaschinenoptimierten Website, eine ideale Ergänzung für unsere WBE“, so Jessica Lohmann, Marketingmanagerin der protel hotelsoftware GmbH. Wolf-Thomas Karl, Partner der Agentur Karl & Karl freut sich über die Zusammenarbeit: „Wir ergänzen uns gut. Das Team von protel legt außerdem viel Wert auf eine zuverlässige und herzliche Betreuung der Kunden. Genau das zeichnet uns als Familienbetrieb neben einer guten Leistung aus“. Interessenten können sich auf der ITB Messe in Berlin vom 7. bis zum 11. März über die beiden Unternehmen am Stand 103 der protel hotelsoftware GmbH in der Halle 8.1 informieren.

Die protel hotelsoftware GmbH entwickelt und vertreibt Technologie- und Servicelösungen gezielt und ausschließlich für die Hotellerie. Die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse dieser Branche macht protel heute zu einem der erfahrensten und erfolgreichsten Anbieter professioneller Hotelmanagementsysteme. Ob als „vor Ort“-Installation oder webbasierte SaaS-Lösung, protel-Produkte decken das gesamte Spektrum der Branche ab, vom kleinen Individualhotel bis zur weltweit operierenden Hotelkette.

<http://www.protel.net>

Das Leistungsspektrum der Full-Service-Werbeagentur erstreckt sich über die Erstellung einer vollständigen Corporate Identity bis zur Programmierung von Webseiten, Öffentlichkeitsarbeit, Fotografie und Social Media. Karl & Karl ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation. Die Agentur bedient Kunden aus unterschiedlichen Branchen und Ländern.

<http://www.karl-karl.com>

Portrait

Das Leistungsspektrum der Full-Service-Werbeagentur erstreckt sich über die Erstellung einer vollständigen Corporate Identity bis zur Programmierung von Webseiten, Fotografie, Öffentlichkeitsarbeit und Social Media. Wolf-Thomas Karl hält darüber hinaus Fachvorträge sowie Workshops zum Thema Unternehmenskommunikation und kooperiert mit der diavendo GmbH, einem der führenden Unternehmen für den Bereich Training und Personal Coaching in der Touristik. Karl & Karl ist ein Familienunternehmen in der dritten Generation. Die Agentur bedient Kunden aus unterschiedlichen Branchen und Ländern.

<http://www.karl-karl.com>

<https://www.openpr.de/news/612505/Hotels-muessen-Direktvertrieb-staerken.html>