



GET LOCAL

YOUR KEY TO THE CITY

Hoteliere sind durch das digitale Zeitalter zunehmend mit Marktveränderungen konfrontiert. In einer zeitarmen Gesellschaft wird von den Gästen zudem eine schnellere und effizientere Buchungslösung verlangt. So gibt es nicht nur eine große Auswahl an Hotel-Buchungsportalen, die Margen bei der Hotelbuchung abschöpfen, sondern auch eine steigende Anzahl an Buchungsportalen für die Freizeitgestaltung der Gäste während ihres Aufenthaltes.

Anforderungen an die Zukunft

77% der Kaufentscheidungen von Touristen zur Freizeitgestaltung werden noch immer an Ort und Stelle getroffen. Es ist somit essentiell, dem Front Desk Mitarbeiter eine digitale Concierge-Lösung zur Verfügung zu stellen, um die Wertschöpfung über den Verkauf von Freizeitaktivitäten im Hotel zu behalten. Des Weiteren suchen Gäste vermehrt nach speziellen, einzigartigen Erlebnissen, sinnlichen Abenteuern, persönlichen Interaktionen und nach einem Eintauchen in die lokale Kultur. Dies hat beispielsweise auch Wien Tourismus erkannt, der in seiner neuen Kampagne nach lokalen Geheimtipps in ganz Wien sucht. Die angesprochenen Bedürfnisse treffen insbesondere auf die reiseaffinen Generationen Y & Z zu. Beim Kampf um dieses zukunftsrelevante Reisesegment ist ein darauf zugeschnittenes Vertriebsinstrument für Hotels entscheidend.

GET LOCAL bietet die Lösung: Die digitale Hotel-Plattform

GET LOCAL bietet eine digitale und individualisierbare Lösung für die Hotellerie (B2B), um die oben genannten Herausforderungen in eine profitable und nachhaltige Geschäftsmöglichkeit zu verwandeln: Die GET LOCAL Plattform verknüpft Hotels mit lokalen und regionalen touristischen Attraktionen (Museen, Zoo, Oper etc.) und Leistungserbringern (Taxis, Restaurants, etc.). Hotels können ihren Gästen alle Services & Activities gesammelt in einer all-in-one Plattform-Lösung anbieten. Weiters erarbeitet GET LOCAL mit den touristischen Attraktionen und Leistungserbringern exklusive Angebote, die auf individuelle Bedürfnisse eingehen und dadurch die gestiegenen Ansprüche der Gäste vollumfänglich zufriedenstellen. Die in enger Zusammenarbeit mit Front Desk Mitarbeitern entwickelte Plattform macht die Buchung der Services & Activities um ein Vielfaches effizienter und ist besonders einfach zu bedienen. Als Resultat werden die Front Desk Mitarbeiter entlastet und können mehr Zeit den Gästen widmen. Der Gast freut sich über die exklusiven Angebote, die persönliche Beratung und die rasche Abwicklung. Die zentrale Abrechnung aller Buchungen resultiert in weniger Aufwand für die Buchhaltung und in einer besseren Übersicht des Managements über die Gästepreferenzen.

Hotels können auch hausinterne Angebote (Obst oder Sekt aufs Zimmer, Kissenwahl etc.) auf der Plattform anbieten. Eine Integration in bestehende Hotelapplikationen ist natürlich möglich. Die Plattform mit allen Angeboten kann auch direkt vom Gast (B2C) genutzt werden.



GET LOCAL
YOUR KEY TO THE CITY

Zusammengefasst bietet GET LOCAL den Hotels folgende Vorteile:

- **ZUGANG ZU EXKLUSIVEN ERLEBNISSEN UND AUSGEWÄHLTEM LOKALEM CONTENT**
(Sonderpakete, Zusatzangebote, Fast-Lane, Vernissagen, last minute Tickets)
- **ERTRAGSSTEIGERUNGEN ÜBER ONLINE-BUCHUNGSPLATTFORMEN**
(Vermittlungs-Kommissionen durch pre-Arrival & over-the-counter Geschäfte)
- **STEIGERUNG DER GÄSTEZUFRIEDENHEIT & GÄSTEBINDUNG**
(Durch individuelle Gästeberatung und Empfehlung unvergesslicher Erlebnisse)
- **EFFIZIENZSTEIGERUNG AM FRONT DESK**
(Rationalisierung durch digitalisierte und automatisierte Buchungsprozesse)
- **EINFACHE ABRECHNUNG DURCH KONSOLIDIERTE REPORTS & RECHNUNG**
(Weniger Aufwand bei der Arbeit mit Leistungserbringern, monatliche Übersicht über Buchungsfrequenzen und Präferenzen der Gäste)

Unternehmensprofil

Die GET LOCAL AG wurde 2016 in Zürich gegründet und hat sich mit einer innovativen Lösung für Hotels bereits erfolgreich etabliert. Das Partnernetzwerk von GET LOCAL in Zürich und Basel umfasst Hotels wie Marriott, Park Hyatt und Kameha sowie zahlreiche touristische Attraktionen und Leistungserbringer. Im Jahr 2018 wurden bereits über 1.000 Buchungen mit einem Umsatz von knapp € 100.000,- abgewickelt. Weitere Expansionen in Europa und den USA (market entry camp San Francisco, Februar 2019) sind in der Planung.

Das Netzwerk am neuen Standort Wien wird zur Zeit in Kooperation mit der Prodingler Beratungsgruppe aufgebaut und beinhaltet bis dato 21 Hotels, darunter Hilton, Marriott und Austria Trend Hotels. Kooperationsgespräche mit touristischen Attraktionen und Leistungserbringern sind im Laufen. Bis zum Launch der Plattform im März 2019 wird das Netzwerk ca. 20 touristische Leistungserbringer mit 45 buchbaren Angeboten umfassen. In dieser Pilotphase profitieren die ersten 25 Hotels von der Erlassung der set-up Gebühr in der Höhe von € 500,-.

Bisherige Meilensteine von GET LOCAL:

- 07.2016 Gründung und Start der Software-Entwicklung
- 11.2017 Launch der Buchungsplattform in den ersten Hotels (Zürich)
- 08.2018 Erfolgreiche Etablierung in Zürich (proof of concept) – Start der weiteren Expansion von GET LOCAL
- 10.2018 Launch der GET LOCAL Destination Basel
- 12.2018 Start der Pilotphase der GET LOCAL Destination Wien
- 03.2019 Launch der GET LOCAL Destination Wien
- Weitere Destinationen „to be launched“ ab Sommer 2019



GET LOCAL

YOUR KEY TO THE CITY

Beispiel einer Customer Journey mit GET LOCAL

Nach der Hotel-Buchung: Buchungsbestätigungs-E-Mail mit Link zur GET LOCAL Plattform - Kunde kann entspannt von zu Hause durch die vom Hotel selektierten Angebote stöbern - Gast kann beispielsweise bereits ein weiches Kissen, einen Champagner und Pralinen aufs Zimmer bestellen - Gast entscheidet, dass er Freizeitprogramm erst spontan vor Ort buchen will.

Beim Check-in und während dem Aufenthalt: Der Gast informiert sich am Front Desk über die aktuellen Highlights der Destination - Front Desk Mitarbeiter konsultiert GET LOCAL Plattform und empfiehlt und bucht gewählte Services & Activities.

Ein einwandfreier Buchungsservice und ein unvergessliches Erlebnis haben aus dem Kunden einen zufriedenen Gast gemacht. Dieser wird noch lange vom großartigen Angebot im Hotel und vom einzigartigen Erlebnis erzählen und natürlich eine gute Bewertung abgeben. Noch vor der Abreise wird er bereits wieder von künftigen, unvergesslichen Aufenthalten in Ihrem Hotel zu träumen beginnen.

Kontakt:



Florian Egger

Parkring 12/80b

1010 Wien

florian.egger@getlocal.ch

www.getlocal.ch

Unser lokaler Partner in Wien

prodinger
DAS GEHT.

<https://tourismusberatung.prodinger.at>