

PRESSEMITTEILUNG

MountLytics siegt beim Startup Battle in Berlin

MountLytics-Gründer Bastian Kneissl überzeugte das Publikum

Berlin, 05. Februar 2019, das TravelTech Startup MountLytics und das "YHotel" haben den 1. Platz im Startup-Battle auf dem Deutschen Hotelkongress & Hotel Expo 2019 in Berlin gewonnen. Der Preis zeichnet damit erneut herausragende Innovationen und Entwicklungen für die Digitalisierung der Hotellerie aus.

Mitte Januar hatte die Jury des Deutschen Hotelkongress aus Sascha Hausmann, Howzat Partners, Anja v. Maydell, Hotel Hafen Hamburg & Empire Riverside Hotel und Katharina Ott, Redaktion, AHGZ MountLytics für den Startup Battle in Berlin nominiert.

Am 05. Februar 2019 trat Bastian Kneissl, Gründer von MountLytics im Startup-Battle gegen vier weitere Jungunternehmer an. Bastian Kneissl stellte seine Mission vor, "warum" Hotels ein modulares CRM-System benötigen, um das Chaos mit den vielen verfügbaren Tools und Gastdaten in einer Lösung zusammenfassen zu können.

"Viele Hotels fühlen sich mittlerweile abgehängt von den tausend Möglichkeiten in der Digitalisierung. Ich habe während des Vortrags gespürt, wie das Publikum in diesem Punkt richtig mitgegangen ist." sagt Bastian Kneissl.

Kneissl stellte in diesem Sinne eine Analogie vor. "1981 wurde im New Yorker Hotel Waldorf-Astoria der erste Personalcomputer von IBM vorgestellt. Das IBM Model 5150 erzielte innerhalb der ersten Tage tausende Bestellungen. Entscheidend für den Erfolg war der modulare Ansatz, der den PC günstiger, intuitiver und leichter machte als je zuvor. Beispielsweise lieferte Intel den Prozessor und Microsoft das Betriebssystem. Nach diesem Vorbild stellen wir nun das YHotel Model 1.0 vor."

Das "YHotel" ist eine kombinierte Software-Lösung für Hotels von MountLytics und seinen Partnern Upsellguru, myLike, Code2Order und Selecdoo. Das Software-Paket unterstützt das Marketing und Kundenbeziehungs-Management im Hotel und automatisiert und personalisiert die Kommunikation mit dem Gast. Das Team setzt auf eine flexible Systemarchitektur, auf die später aufgebaut werden kann. In die skalierbare SaaS-Lösung können im Laufe der Zeit neue Funktionen und Verknüpfungen eingebaut werden.

Analytisches Daten- und Schnittstellen-Management, als Herzstück der CRM Technologie, ist längst zur zentralen Aufgabe in zukunftsorientierten Unternehmen geworden. Nur mit zentral verwalteten und

systematisch ausgewerteten Datenprofilen von Gästen lassen sich zielgerichtete Maßnahmen planen und durchführen.

“Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserem Konzept die Jury und das Publikum überzeugen konnten. Noch mehr freut uns jedoch, dass ein echter Ruck durch die deutsche digitale Landschaft geht. Deutschland ist im europäischen Vergleich nur mittelmäßig digitalisiert. Viele Hotels sind schlicht noch nicht auf vernetzte Geschäftsmodelle vorbereitet. Die Technologie-Landschaft in der Hotellerie ist stark zerklüftet und nicht miteinander vernetzt. Jedoch ist das Bewusstsein in den Hotels extrem stark gewachsen. Wir stellen der Hotellerie als auch den zahlreichen Tools eine konkrete Lösung bereit, um den Flickenteppich der Technologie in Hotels zu schließen. Wir sind überzeugt, dass die Deutsche Tourismuswirtschaft ihr Potential bezüglich Gästezufriedenheit, Gästebetreuung und vor allem Digitalisierung der Betriebe nun mehr ausschöpfen kann.” freute sich Bastian Kneissl am Tag der Preisverleihung.

“Für uns von UpsellGuru ist das eine tolle Möglichkeit hier Hand in Hand eine gemeinsame Lösung zu entwickeln. Die Partnerschaft bündelt viel Know-how, gewährleistet aber trotzdem dass jeder seinen Fokus halten kann. Wir merken immer mehr, wie groß der Wunsch bei den Hotels nach einer zusammengeschlossenen Lösung ist.” sagt Gründer Karl Schmidtner von UpsellGuru.

Mehr Informationen zum YHotel Model 1.0 unter www.yhotel.io

Über MountLytics

Das TravelTech Startup MountLytics entwickelt eine einzigartige Customer Relationship Management-Lösung (CRM) für die Hotellerie. Für das Team steht fest, das Potential im Big Data-Bereich für die Hotellerie ist bislang völlig ungenutzt. Die marktbeherrschende Situation der großen Player hat die Digitalisierung in den Hotels bisher ausgebremst. Aufgrund der technologischen Landschaft in der Hotellerie ist es geradezu unmöglich, neue Software-Lösungen an bestehende Systeme anzubinden.

Für Hotels ist mittels MountLytics die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie möglich geworden. Seit 2017 arbeitet das Team intensiv an der CRM-Lösung für Hotels. Nach erfolgreicher Seed-Phase konnte ein Prototyp erprobt und das CRM-System ausgereift werden. MountLytics ist es gelungen zentrale Funktionen zu vereinen, mit denen Hoteliers vormals zu kämpfen hatten.

- Datenströme werden innerhalb weniger Stunden in einer Datenbank zusammengeführt. Die Gästeprofile werden in Zielgruppen eingeordnet und eine individuelle Kommunikation ermöglicht.
- Die unübersichtliche Handhabung von Gästedaten in unterschiedlichen Systemen wird durch die CRM-Lösung effektiv verbessert und datenschutzrechtlich sauber umgesetzt.
- Ohne Design- oder HTML-Kenntnisse können Hoteliers Inhalte passend zur Customer Journey des Gastes in wenigen Minuten erstellen und automatisiert versenden.
- Dem Kunden wird zusätzlicher Komfort geboten durch die Anbindung weiterer Softwarelösungen, wie Pre-Check-in, Room-Upgrades, Informationen und Tipps rund um die Reise oder Guest Surveys

Dabei ist dem Team aus Eschborn wichtig, dass CRM keine isolierte Funktion im Hotelbetrieb ist. Vielmehr bestimmt die Stärkung der Gästebeziehung die Philosophie eines Hotels. Es geht um eine ganzheitliche Strategie und nicht um die Anreihung einzelner Maßnahmen. Dies schließt mit ein, Prozesse mit dem digitalen Zeitalter zu harmonisieren, Serviceleistungen auf ein verbessertes Niveau zu bringen und auch völlig neue Dienstleistungen im Hotel anbieten zu können.

Hierin liegt der wesentliche Mehrwert für den Einsatz von MountLytics. Durch die Definition einzelner Maßnahmen, kann der Gast an jedem Punkt der Customer Journey angesprochen und positive Gästeerlebnisse für den Gast geschaffen werden. Diese fördert die Gästebindung. Für positive Erlebnisse sind Gäste bereit zu zahlen, sowie diese an das eigenen Netzwerk weiterzutragen.

Mehr Infos zur zukunftsweisenden CRM-Lösung für Hotels gibt es unter www.mountlytics.com

Pressekontakt

Kerstin Steinberg

kerstin.steinberg@mountlytics.com

<https://www.xing.com/companies/mountlytics>

<https://www.facebook.com/mountlytics/>

