

20.04.2017 - 16:17 Uhr

Sojern eröffnet europäischen Standort für RevDirect(TM) - ein Angebot für Multichannel-Direktbuchungen über eine Vielzahl von Vertriebskanäle für unabhängige Hotels

Sojern ernennt Angela Canny zum Regional Sales Director, um das neue Büro in Dublin zu leiten

Dublin (ots/PRNewswire) - Sojern, die führende, leistungsstarke Marketingengine für Reisen, gab heute die Eröffnung seines neuen Büros in Dublin bekannt, das sich auf die Bedienung des europäischen Markts mithilfe seines RevDirect(TM)-Angebots konzentrieren wird. Dabei handelt es sich um eine über mehrere Vertriebskanäle angebotene Lösung für leistungsbezogene, direkte Buchungen für unabhängige Hoteliers.

Sojern nutzt dazu seine speziellen Datensätze, die 350 Millionen globale Reiseprofile umfassen und wozu auch Milliarden von prädiktiven Angaben zu Reiseplänen gehören, um Urlauber über eine Vielzahl von Vertriebskanälen anzusprechen. Damit wird gewährleistet, dass Hotelwerbungen den richtigen Verbrauchern zur richtigen Zeit angeboten wird, um so mehr Direktbuchungen zu erreichen. Mithilfe eines einzigartigen Marktplatzmodells führt RevDirect(TM) potenzielle Urlauber auf die Website eines Hotels, ohne dass Kosten im Voraus entstehen. Zahlungen werden für das Hotel nur dann fällig, wenn ein Urlauber direkt bucht und tatsächlich eine Übernachtung in Anspruch genommen hat. Das Modell "Pay-on-the-Stay" (Bezahlen bei Inanspruchnahme) eliminiert im Voraus entstehende Werbekosten und sorgt für einen Bezahlprozess, der sich günstig auf den Cashflow auswirkt. Hotels erhalten zudem Zugang zu hoch modernen Optimierungstechnologien für eine Vielzahl von Vertriebskanälen. Dazu gehören etwa eine Selbstverwaltungsplattform, die einen Überblick über Zielgruppen, den jeweiligen Markt und Anlagen bietet, wodurch Hotels ihre Kunden besser kennenlernen können.

Das neu eröffnete Büro wird von Angela Canny, Regional Sales Director für die EMEA-Region, geleitet. Angela Canny verfügt über zwei Jahrzehnte an Erfahrung im Hotel- und Gastgewerbe. Dabei hat sie mit lokalen, regionalen und globalen Marken, wie etwa Marriott, Le Meridien, BDL Ireland, Guinness und ReZidor, zusammengearbeitet.

"Dublin kann mittlerweile schon auf eine Tradition als Gastgeber von Technologiekonzernen, wie Google und Facebook, zurückblicken und verfügt über einen beeindruckenden Talentpool, weswegen die Stadt der perfekte Standort ist, von wo aus der europäische Markt bedient werden kann", sagte dazu Angela Canny. "Hotels wünschen sich mehr Direktbuchungen, aber es fällt ihnen schwer, ihr Marketingbudget berechenbarer zu machen und die digitale Expertise zu finden, damit die Erzeugung einer direkten Nachfrage in einer komplexen, durch das Internet vernetzten Welt funktioniert - und Sojern hat das erkannt."

Sojern dehnt sein Geschäft nach Irland zu einer Zeit aus, in der die Ausgaben für digitale Werbung und gleichzeitig der Reiseverkehr nach Irland in einem raschen Tempo wachsen. PwC (<https://www.iabeurope.eu/research-thought-leadership/resources/iab-ireland-landmark-digital-adspend-report-mobile-adspend-overtakes-desktop-for-the-first-time-iab-ie-pwc-adspend-report-h1-2016/>) sagt ein jährliches Wachstum von 16,5 Prozent (gemäß CAGR) bei den Ausgaben für digitale Werbung für den Zeitraum von 2016-2020 voraus. Das letzte Jahr verlief für den Tourismus in Irland zudem mit einem Wachstum bei den Besucherzahlen von 10 Prozent auf 8,8 Millionen (<http://www.itic.ie/YE16/index.html>) sensationell. Der Wert der irischen Tourismusbranche belief sich 2016 auf einen Jahresbetrag in Höhe von 8 Milliarden Euro (<http://www.itic.ie/YE16/index.html>) - ein neuer Rekord. Laut der Irish Hotels Federation (IHF) (<http://hotelnewsnow.com/Articles/120213/Hotel-report-shows-growth-of-Irish-tourism>) versuchen Marken aus der Reisebranche derzeit, sich im gehobenen Preissegment zu bewegen, und gehen gezielt auf die ausgabenstärkeren Märkte zu, wie die Vereinigten Staaten, Australien und China. Damit soll einer möglichen Abwärtsbewegung von Seiten des britischen Markts aufgrund des Brexits und der Wechselkursschwankungen gegenüber dem Britischen Pfund begegnet werden. Die fortlaufende Expansion bei den direkten Flugreisen (<http://www.irishtimes.com/news/ireland/irish-news/ireland-records-best-year-for-tourism-with-11-growth-1.2904457>) machen, zusammen mit einem starken Dollar, der sich gegenüber dem Euro auf einem 13-Jahres-Hoch befindet, diese weiter entfernten Regionen zu lohnenswerten Zielmärkten für Marken der irischen Reiseindustrie. Sojern beschert unabhängigen Hoteliers die Chance, diese zahlungskräftige Zielgruppe unter den Urlaubern anzusprechen und mehr Direktbuchungen zu erzielen. Gleichzeitig können sie ihre Marketingbudgets optimieren und Risiken minimieren.

Lough Eske Castle (http://www.sojern.com/case_study/lough-eske-castle/), ein Solis Hotel & Spa, das etwas außerhalb von Donegal im Nordwesten Irlands liegt, gehörte zu den ersten Anwendern von RevDirect(TM). Das Hotel war sehr engagiert, um Donegal als eine der Reisedestinationen zu vermarkten, die noch vor den traditionelleren Urlaubszielen in Irland, wie etwa Kerry, liegt. Ziel war es, Urlauber aus dem inländischen Markt noch effektiver anzusprechen und Buchungsanfragen direkt auf die Website des Hotels zu leiten.

Dank einer Ausrichtung auf unentschiedene Urlauber vom heimischen Markt kann sich das Lough Eske Castle noch eingehender mit potenziellen Gästen in Verbindung setzen und diese überzeugen, sich für einen Aufenthalt zu entscheiden und direkt zu buchen.

"Wie sind mit den Ergebnissen von RevDirect mehr als glücklich, und zwar schlicht und ergreifend, weil Sojern dafür sorgt, dass wir mehr für unser Geld kriegen", sagte dazu Lisa Marshall, Leiterin Vertrieb und Marketing vom Lough Eske Castle.

Von Dezember 2015 bis Februar 2017 hat Sojern uns so zusätzlich 330 Übernachtungen und 155.950 Euro Umsatz beschert und dazu noch einmal 55 Übernachtungen und 30.671 Euro Umsatz für Voranmeldungen für die Zeit nach Februar 2017.

Das Unternehmen hat die Zahl seiner Mitarbeiter weltweit auf 300 aufgestockt, konnte ein starkes Wachstum und gute Geschäftszahlen vermelden und es hat sich erst kürzlich mit Google zusammengetan, um seinen 2017 Hotel Report (<http://www.sojern.com/travel-insights/2017-hotel-report>) zu veröffentlichen, in dem aktuelle Wege erkundet und erklärt werden, auf denen Reisende ihren Urlaub buchen.

Über Sojern:

Sojern ist die führende, leistungsstarke Marketingengine für Reisen. Mit 350 Millionen globalen Reiseprofilen, darunter auch Milliarden von prädiktiven Kaufsignalen, wie etwa Such- und Buchungsdaten von Partnern aus allen Branchensegmenten, sorgen wir für Umsätze in Milliardenhöhe, für mehr Übernachtungen, für mehr Fahr- und Fluggäste sowie für mehr Touristen in den Städten für unsere Kunden auf der ganzen Welt. Von der globalen Konzernmarke bis zum unabhängigen Hotel - wir arbeiten mit Unternehmen aus den Bereichen Flugreisen, Hotels, Autovermietung, Kreuzfahrten und Tourismus auf der ganzen Welt zusammen, um für mehr Direktbuchungen zu sorgen. Der Hauptsitz unseres Unternehmens befindet sich in San Francisco und wir unterhalten wichtige Büros in Dubai, London, New York, Omaha und Singapur, um unsere weltweiten Serviceangebote zu unterstützen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sojern.com.

Logo - http://mma.prnewswire.com/media/249299/sojern_logo.jpg

Kontakt:

Susie Bindman
susie.bindman@sojern.com
+44 (0) 7725 854 992

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053710/100801535> abgerufen werden.