

09.03.2022 – 12:00 Uhr

Sojern und Oaky unterstützen Hoteliers bei der Steigerung von Direktbuchungen und Umsätzen

San Francisco, 9. März 2022 (ots/PRNewswire) -

[Sojern](#), eine digitale Marketingplattform für Reisevermarkter, und [Oakly](#), eine marktführende automatisierte Upselling-Lösung für Hotels, gaben heute eine neue Zusammenarbeit bekannt, die Hotels auf der ganzen Welt dabei helfen soll, Direktbuchungen zu fördern.

„Sojern setzt sich dafür ein, dass unsere Kunden nicht nur durch gezieltes digitales Marketing eine maximale Auslastung erreichen, sondern auch mit den richtigen Partnern zusammenarbeiten. Unsere Zusammenarbeit mit Oakly wird die Umsatzchancen bei jeder Buchung durch das marktführende Upsell- und Cross-Sell-Angebot des Unternehmens maximieren. Gemeinsam konzentrieren wir uns darauf, den Wert des direkten Vertriebskanals eines Hotels zu steigern“, sagte Josh Beckwith, [Geschäftsführer, Global Strategic Accounts](#), Sojern.

Die Organisationen haben ihre Kräfte gebündelt, um die Stärken des jeweils anderen zu nutzen. Sojern kann qualifizierten Traffic anziehen und Reisende dazu bringen, direkt auf einer Hotelwebseite zu buchen. Die hyper-personalisierte, automatisierte Upselling-Engine von Oakly hilft Hotels dabei, zusätzliche Gewinne zu erzielen, indem sie ihren Gästen ein hervorragendes Erlebnis bieten.

„Die Hotelbranche braucht heute mehr denn je Technologieanbieter, die die Rentabilität steigern und die Ertragsstrategien der Hotelbetriebe stärken. Wir freuen uns sehr, unsere Partnerschaft mit Sojern bekannt zu geben. Zwei Unternehmen, ein gemeinsames Ziel: Hotels dabei zu helfen, ihre Strategie für direkte Einnahmen auf die nächste Stufe zu heben“, sagte Clément Dénarié, Direktor für strategische Partnerschaften und Allianzen bei Oakly.

Beide Unternehmen sind vom Hotel Tech Report ausgezeichnet worden. Sojern war [Finalist in der Kategorie Metasearch und Ad Tech 2022](#) und wurde mit einem Certificate of Excellence ausgezeichnet. Oakly wurde im Jahr 2022 zum 5. Mal in Folge zur [Nr. 1 im Bereich Upselling-Software](#) ernannt.

Letztlich ist das Ziel für beide Seiten vorteilhaft - Kunden über Multichannel-Medienlösungen wie Suche, Metasuche, Facebook und Display zu erreichen, um den Direktverkauf und die langfristige Rentabilität zu steigern.

Informationen zu Sojern

[Sojern](#) ist eine führende digitale Marketing-Plattform für Reiseveranstalter. Auf der Grundlage von künstlicher Intelligenz und Daten über die Absichten von Reisenden bietet Sojern Multichannel-Marketinglösungen zur Steigerung der direkten Nachfrage. Tausende von Hotels, Attraktionen, Fremdenverkehrsämtern und Reiseveranstaltern verlassen sich jedes Jahr auf Sojern, um Reisende auf der ganzen Welt anzusprechen und zu überzeugen.

Informationen zu Oakly

[Oakly](#) ist eine hyper-personalisierte und automatisierte Upsell-Maschine, die Hotels dabei hilft, ihren Umsatz durch ein verbessertes Gästelerlebnis und Branding zu steigern. Ausgehend von den meistverkauften Upsell-Angeboten können Hoteliers mit wenigen Klicks personalisierte Angebote für ihre Gäste hinzufügen und diese durch perfekt getimte Gästekommunikation bewerben. Innovative Hotels, Gruppen und Ketten auf der ganzen Welt vertrauen auf Oakly, darunter die ONYX Hospitality Group und die Radisson Hotel Group.

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

Pressekontakt:

Sojern,
Teesta Raha,
+44 7868 200609,
teesta.raha@sojern.com; Oakly: Anastassia Kravtsenko,
Presse & Veranstaltungen bei Oakly,
+31 625332217,
anastassia@oaky.com