



PRESSE-INFORMATION

Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH

Augustenstr. 79; 80333 München

Fon: +49 089 1 89 35 69 -0

Fax: +49 089 1 89 35 69 -19

info@TS-and-C.com / www.TS-and-C.com

Nutzen und Anforderungen von hotelspezifischen CRM-Systemen

München, 08. April 2009 – **Eine effiziente Kundenbindung ist für den Unternehmenserfolg gerade in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten besonders wichtig. Da trotzdem ca. 40% des Managements Customer Relationship Management (CRM) zu wenig Beachtung schenken, informiert Toedt, Dr. Selk & Coll. über die wichtigsten Grundlagen dieses hoch komplexen Themas in einem neuen Whitepaper.**

Durch die Besonderheiten der niedrigen Kauffrequenz sowie der Ortsgebundenheit der Leistungserbringung kommt der gezielten Gastkommunikation in der Hotellerie eine besondere Bedeutung zu. Dabei besteht in aller Regel ein direkter Zusammenhang zwischen Kundenzufriedenheit und Kundenbindung, denn eine positive Zufriedenheit ist zumeist Grundvoraussetzung für Loyalität. Auch wenn nicht jedes CRM-System ist für jedes Unternehmen geeignet ist, so haben doch alle Lösungen eines gemein: die Datenqualität und die effiziente Nutzung der Gastdaten sind maßgeblich für den Erfolg eines aktiven Beziehungsmanagements und letztlich für den wirtschaftlichen Erfolg eines Tourismusbetriebes verantwortlich.

Im aktuellen Whitepaper „Nutzen und Anforderungen von hotelspezifischen CRM-Systemen – Die wichtigsten Grundlagen der Kundenbindung im Überblick“ werden grundlegende Kenntnisse der Kundenbindung vermittelt sowie die verschiedenen Arten von CRM-Systemen erläutert. Die Bedeutung der Kommunikation in den unterschiedlichen Kontaktphasen wird ebenso berücksichtigt, wie Kundenkarten als Mittel zur Loyalitätssteigerung und die Begrenzungen des CRM durch den Datenschutz.

Wörter: 196

Zeichen (mit Leerzeichen): 1.603

Pressekontakt:

Michael Toedt

Managing Partner
Michael.Toedt@TS-and-C.com

Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH

Augustenstr. 79 / 80333 München
Fon: +49 089 189 35 69 -0 / Fax: +49 089 189 35 69 -19
info@TS-and-C.com / www.TS-and-C.com



Unternehmensprofil:

Das Unternehmen Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH (TS&C) ist Spezialist im Bereich **Customer Relationship Management (CRM)** für die Hotellerie und Tourismusbranche.

TS&C macht das vorhandene "**Gast-Daten-Kapital**", das in der Regel ungenutzt in den verschiedenen Systemen eines Hotels vorhanden ist, durch eine **Kombination aus Technologie und Beratung** nutzbar. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Implementierung eines effizienten und messbaren Beziehungs-Marketings.

Neben der innovative Marketing-Technologie „dailypoint™“, zählen die Beratung sowie der Datenschutz zu den Schwerpunkten des Unternehmens.

Diese Kombination unterscheidet TS&C grundlegend von bestehenden Agenturen, Beratungen bzw. Softwareanbietern.

TS&C wurde im Januar 2005 in München von Dipl.-Betriebswirt Michael Toedt, Rechtsanwalt Dr. jur. Robert Selk und IT-Spezialist Rainer Aumiller gegründet.