

# Neue Layer-Technologie pusht Hotelgäste in den Direktvertrieb

Hamburg, 11. November 2020. Die Hotellerie bekommt ein neues Tool zum Ausbau des Direktvertrieb: Das Hamburger Softwarehaus desiretec hat seine im Reiseveranstalter-Geschäft etablierte Performance-Technologie für die Hotellerie optimiert und das Schlosshotel in Blankenburg als ersten Referenzkunden gewonnen.

Desiretec ist auf die Performance-Optimierung im touristischen Vertrieb spezialisiert und setzt auf die passgenaue Ansprache von Buchungsabbrechern. Über eine spezielle Layer-Technologie erhalten interessierte User individuelle Einblendungen und werden so nachträglich zum Buchen animiert.

## Im Schlosshotel Blankenburg wird aus jedem siebten Kundenkontakt eine Buchung

Im Schlosshotel Blankenburg hat das bestens funktioniert. Die Generierung zusätzlicher Gäste via desiretec kostet laut Hoteldirektor Stephan lütke Twehues nur etwa ein Viertel als eine Promotion-Aktion über Online-Reisebüros. Aus jedem siebten zusätzlichen Kundenkontakt konnte er mit desiretec eine Buchung generieren.

„Die Abbrecher auf unserer Website waren uns immer ein Dorn im Auge. Wir haben mit desiretec endlich einen Weg gefunden, sie doch noch zu Gästen zu machen“, sagt lütke Twehues. Über das von desiretec entwickelte Reisewunschportal können potentielle Abbrecher individuell ihre Wünsche mitteilen. Die Mitarbeiter des Schlosshotels reagieren mit entsprechenden Angeboten.

In einer Success Story informiert Stephan lütke Twehues ausführlich über den Einsatz der desiretec-Technologie. Das Schlosshotel Blankenburg soll ein Vorbild sein für Hotelbetriebe, die einfach und ohne Risiko ihren Direktvertrieb ausbauen wollen. „Unsere Prozesse sind im Reisevertrieb und



im Veranstaltergeschäft bestens etabliert. Sie helfen auch der Hotellerie schnell und ohne Risiko bei der direkten und effizienten Gewinnung von Gästen“, sagt Torsten Ostmeier, CEO und Gründer von desiretec.

### **Blitzschnelle Implementierung und Analyse mit künstlicher Intelligenz**

Die Implementierung der Layer-Technologie auf der Homepage des Hotels sei in nur wenigen Stunden zu realisieren. Zur Premiere im Hotelmarkt verzichtet desiretec auf die sonst übliche Monatsgebühr. Hoteliers zahlen lediglich eine kleine Provision pro zusätzlich übermittelten Kundenkontakt.

Die Technologie identifiziert auf Basis eines speziellen Algorithmus Abbrecher auf Webseiten und ermöglicht individuelle Einblendungen, die manuell oder automatisiert mit der Unterstützung einer von desiretec entwickelten KI-Technologie erzeugt werden.

Die Success-Story “Die zweite Chancen nutzen –Wie das Schlosshotel Blankenburg aus Abbrechern doch noch Direktbucher macht“ gibt es zum kostenfreien Download unter:

<https://www.desiretec.com/nutzen-und-referenzen/zielgruppen>



## Über desiretec

Seit 2017 bringt desiretec touristischen Unternehmen zusätzliche Leads und Buchungen im E-Commerce. Die einzigartige desiretec Technologie identifiziert potentielle Kunden, die die Website verlassen und ermöglicht die Ausspielung relevanter Angebote.

Desiretec arbeitet mit künstlicher Intelligenz und mit Partnern wie traffics, Amadeus Traveltainment und Peakwork. Namhafte Kunden wie TUI, AIDA, Sonnenklar.TV, bentour und BestFewo und HLX.com stehen auf der Referenzliste von desiretec.

## Medienkontakt

Torsten Ostmeier

CEO desiretec

T.: (040) 3117 1234

[torsten.ostmeier@desiretec.com](mailto:torsten.ostmeier@desiretec.com)

## Illustrationen und Anhänge

- Portraitbild Torsten Ostmeier
- Screenshot Reisewunschportal Schlosshotel Blankenburg
- Success Story „Die zweite Chancen – Wie das Schlosshotel Blankenburg aus Abbrechern doch noch Direktbucher macht“

zur Nutzung in Ihren Medien freigegeben

@desiretec

DesireTec GmbH Auf dem Sande 1 20457 Hamburg

Telefon 040-3117 1234

Handelsregister: 147788

Registergericht: Handelsregister Hamburg

Geschäftsführer: Torsten Ostmeier

[www.desiretec.com](http://www.desiretec.com)