

Excelsior Hotel Ernst

FALLSTUDIE

Excelsior Hotel Ernst

Mit SuitePad Gäste begeistern und mehr Umsatz erzielen

“Der Hauptgrund, warum wir uns für SuitePad entschieden haben, ist der Mehrwert für unsere Gäste. Es ist ein toller Nebeneffekt, dass die Integration von lokalen Partnern eine komplette Refinanzierung unserer SuitePads ermöglicht.



Stefan Müller, Sales & Marketing Direktor
Excelsior Hotel Ernst

DAS EXCELSIOR HOTEL ERNST

Seit 1863 in Familienbesitz, vereint das 5-Sterne-Luxushotel Excelsior Hotel Ernst Tradition und Moderne mit Stil und Eleganz. Das Grandhotel in Köln setzt hierbei auf individuellen Service und zeitgemäße Innovationen.

Als einziges Mitglied der Leading Hotels of the World in Köln umfasst das Excelsior Hotel Ernst 140 Zimmer und Suiten. Neben verschiedenen Restaurants und der Piano Bar, locken der großzügige Fitness- und Saunabereich sowie ein großes Angebot an Tagungsräumen, Gäste aus aller Welt an.

Seit dem Sommer 2014 setzt das Excelsior Hotel Ernst SuitePads auf allen Zimmern für seine Gäste ein. Hierbei handelt es sich um Tablet PCs mit denen unter anderem Hotel- informationen, Zeitungen oder interne Hotel Services digital abgerufen werden können. Darüber hinaus haben die Gäste die Möglichkeit, über die SuitePads Spa-Termine zu vereinbaren oder Room Service Bestellungen zu tätigen.

Das Grandhotel hat sich für SuitePad entschieden, um seinen Gästen während des Aufenthalts einen Mehrwert zu bieten und damit ein Highlight auf den Gästezimmern zu setzen. Der individuell gestaltete Inhalt erlaubt dem Excelsior Hotel Ernst die Eleganz des Hauses stilvoll auf die modernen Tablets zu bringen und vereint gekonnt Gegenwart und Tradition. Dank Kooperationen mit lokalen Partnern, die ihre Produkte auf dem Tablet präsentieren, wird zusätzlicher Umsatz erwirtschaftet und eine Refinanzierung der Tablet PCs sichergestellt.

WIE WIRD SUITEPAD VON DEN GÄSTEN ANGENOMMEN?



Gäste sind begeistert vom Entertainmentangebot

Die SuitePads werden nicht nur als digitale Gästemappe genutzt, sondern begeistern vor allem mit einem großen Entertainmentangebot. Dieses umfasst Spiele, Zeitungen und freies Surfen im Internet. Mit über 1000 Seitenansichten pro Monat zählen Spiele zu den beliebtesten Aktivitäten.



Gäste interessieren sich für Room Service

Sehr beliebt ist die Bestellung von Room Service Angeboten über die Tablets. Mit einem Klick werden Speisen und Getränke online auf das Zimmer bestellt. Alternativ können Informationen und die aktuellen Menükarten der F&B Outlets jederzeit abgerufen und Restaurant Reservierungen über das Tablet getätigt werden.



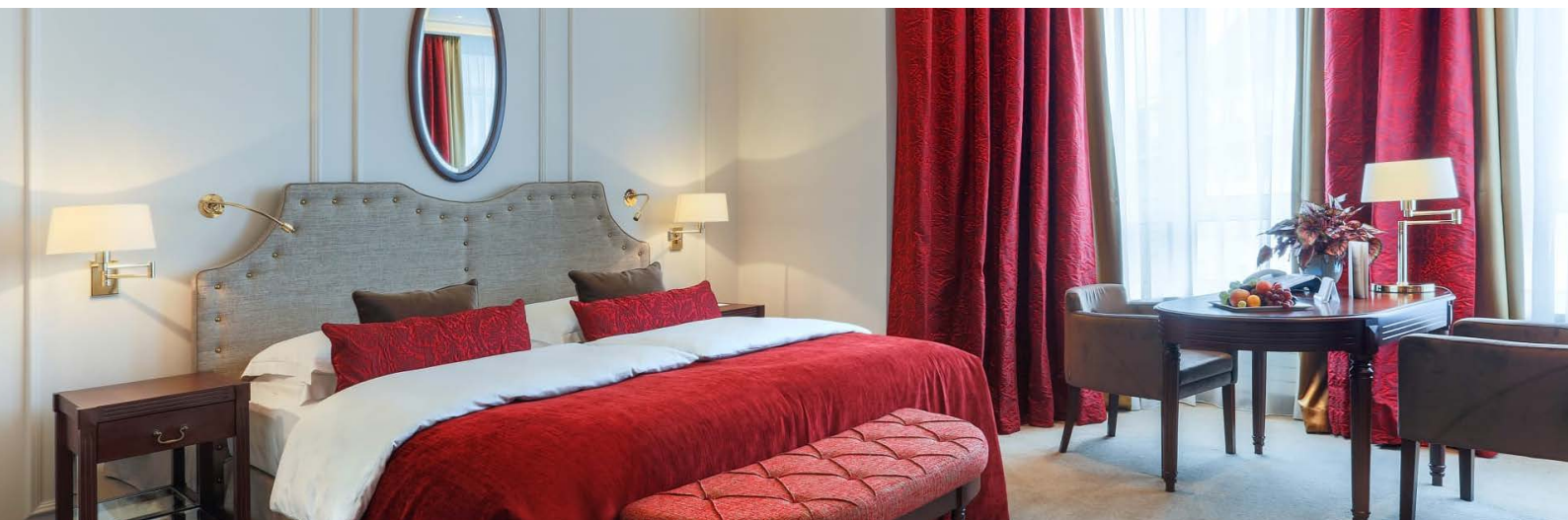
Informationen zu Aktivitäten und lokalen Tipps sind sehr beliebt

Gerne informieren sich Gäste mit SuitePad über lokale Aktivitäten und Veranstaltungen. Aktuelle Tagestipps sind hierbei besonders beliebt.

DER EINSATZ VON SUITEPAD & KONKRETE ERFAHRUNGSWERTE

Sehr hohe Nutzungsraten

Jede SuitePad Installation kommt mit einer eigenen Analytics-Lösung, über die der Hotelier jederzeit nachvollziehen kann, wie seine Geräte verwendet werden. Die Nutzungsstatistiken im Excelsior Hotel Ernst zeigen, dass im Durchschnitt jeder Gast SuitePad mindestens einmal pro Tag nutzt. Dabei verbringt er rund 5:07 Minuten mit dem Tablet und besucht ungefähr 5 Seiten.



TripAdvisor Bewertungen über das Hotel Excelsior Ernst

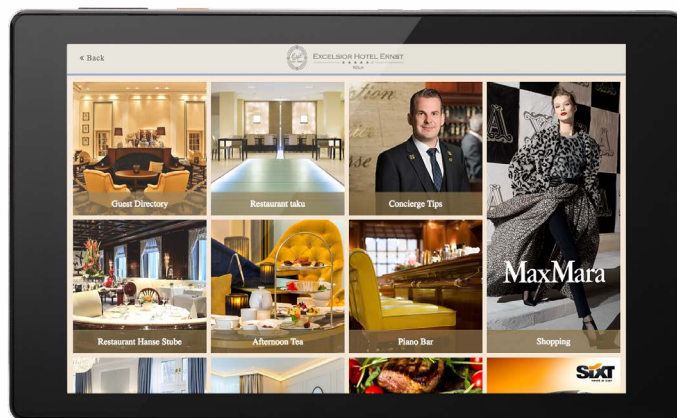
Gäste aus aller Welt bewerten auf TripAdvisor ihren Aufenthalt im Hotel Excelsior Ernst. Einige der Gästebewertungen beziehen sich auch auf die Tablet PCs, welche dort zur festen Zimmerausstattung gehören. Die Nutzer bewerten SuitePad als Highlight und erfreuen sich an den diversen Funktionen.

Mehr Service

Neben dem Verkauf von freien Spa-Kapazitäten oder Room Service Angeboten, nutzt das Excelsior Hotel Ernst seine SuitePad Geräte als digitalen Concierge. Die Nutzer der Tablets erhalten Informationen über die Region, Veranstaltungen in der Stadt oder Empfehlungen zum Shopping.

Das Excelsior Hotel Ernst kooperiert in diesem Bereich sehr erfolgreich mit lokalen und überregionalen Partnern im Bereich der Luxusgüter. So sind zum Beispiel in der Hotel-Lobby verschiedene Waren in Vitrinen ausgestellt. Diese Produkte werden gleichzeitig auch den Gästen auf den Tablets präsentiert. Eine rotierende Werbekachel ermöglicht dem Excelsior Hotel Ernst zusätzlich auf die Interessen seiner Gäste einzugehen und präsentiert in diesem Zusammenhang ansässige Luxusmarken und Geschäfte in Köln.

Gleichzeitig kann eine solche Kooperation mit Partnern und deren Präsentation auf den Geräten einen weiteren Umsatzkanal schaffen.



Der Homescreen zeigt, wie die Werbung von Partnern des Hotels perfekt in die digitale Gästemappe integriert wird.

WELCHE VORTEILE BRINGT EINE KOOPERATION MIT PARTNERN?

Das Service Angebot erweitern

Das Hotel kooperiert in diesem Bereich mit Partnern, deren Zielgruppe die Gäste des Grandhotels sind. Die Tablets ermöglichen eine exklusive Präsentation der Produkte. Partner des Excelsior Hotel Ernst sind unter anderem das Modehaus Max Mara, das Uhrenfachgeschäft Time Square oder das Dufthaus 4711.

Da alle Werbeinhalte auf einer einzigen Kachel hinterlegt sind, werden Details wie zum Beispiel die Shop-Adresse oder nähere Produktinformationen nur durch eine explizite Auswahl durch den Nutzer angezeigt.

Mehr Umsatz erzielen

Die Platzierung einer rotierenden Werbekachel auf dem SuitePad Home-screen bringt dem Excelsior Hotel Ernst einen zusätzlichen Umsatz im 5-stelligen Bereich pro Jahr. Neben einer kompletten Refinanzierung der SuitePad Geräte, verzeichnet das Grandhotel allein durch die Kooperation mit Werbepartnern eine Umsatzsteigerung.

Positives Feedback von Gästen und Partnern

Das Excelsior Hotel Ernst platziert nur ausgewählte Anzeigen auf den Tablets, passend zum Klientel des Hauses. Bisher berichten sowohl Gäste als auch Partner nur über positive Erfahrungen in Bezug auf die platzierten Werbeinhalte. Gerade für Werbepartner stellt SuitePad ein attraktives Medium dar, um die Zielgruppe effektiv zu erreichen.



Zunächst hat das Excelsior Hotel Ernst potenzielle Partner kontaktiert, die bereits ihre Produkte in den hoteleigenen Vitrinen ausstellen. Diese Produkte auch digital auf den SuitePads zu präsentieren, führt zu einer besseren Vermarktung und erzielt eine größere Aufmerksamkeit bei den Gästen.

Darüber hinaus hat das Hotel gezielt ansässige Luxusgeschäfte angesprochen und diese zu einer Produktvorstellung ins Hotel eingeladen. Neben lokalen Partnern wurden auch überregionale Firmen, wie zum Beispiel einige Getränkelieferanten des Hotels, kontaktiert.

Im Rahmen einer Präsentation wurden den potenziellen Partnern alle relevanten Informationen aufgezeigt. Gleichzeitig konnten die Interessenten ein SuitePad Beispielgerät live vor Ort erleben und einen ersten Eindruck zur visuellen Gestaltung gewinnen.

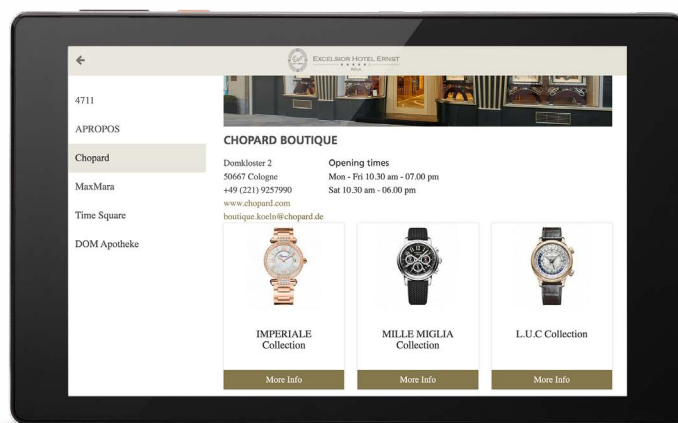
Sowohl die Präsentation, als auch das Beispiel-Tablet wurden von der Firma SuitePad zur Verfügung gestellt. Rückblickend empfiehlt das Excelsior Hotel Ernst potenzielle Partner für eine Produktpräsentation direkt in das Haus einzuladen, um gezielt Beispielapplikationen zeigen zu können.

Möglichkeiten zur Platzierung und visuellen Gestaltung der Partnerinhalte

Grundsätzlich bestehen verschiedene Möglichkeiten zur Platzierung und Gestaltung von Werbeinhalten auf den Tablets sind möglich. Das Excelsior Hotel Ernst hat sich für die Aufsetzung einer Durchlaufkachel entschieden. Bei dieser Option werden verschiedene Anzeigen für jeweils 5 Sekunden angezeigt. Diese Zeitangaben können flexibel gestaltet werden. Der Vorteil bei dieser Art der Darstellung besteht darin, dass mehrere Partneranzeigen parallel präsentiert werden und gleichzeitig auf eine definierte Kachel auf dem SuitePad Homescreens konzentriert sind.

Art der Kachel:

- **Option Exclusive:** Feste Werbekachel auf dem Homescreen
- **Option Premium:** Durchlaufkachel (5 Sekunden Rotation verschiedener Werbebilder)
- **Option Classic:** Mehrere Werbeinhalte werden ohne Bildrotation auf einer „Shopping“ Kachel hinterlegt.



Beispiele zur visuellen Gestaltung der Option Classic: Produkte sind auf der „Shopping“ Kachel hinterlegt

Das Luxushotel kooperiert sehr erfolgreich mit ansässigen Unternehmen wie dem DuftHaus 4711, dem Damenmodegeschäft MaxMara oder dem Uhren-Fachhandel Time Square. Insgesamt hat das Hotel 7 Partner im Bereich Mode und Luxusgüter.

ERGEBNISSE IM SOMMER 2015

Das Excelsior Hotel Ernst hat mit seinen SuitePad Geräten ein Highlight für seine Gäste auf dem Hotelzimmer geschaffen. Die Gäste sind begeistert von den diversen Funktionen und nutzen die Tablets täglich.

Die Kooperation mit Partnern ermöglicht zusätzliche Einnahmen und die Refinanzierung der Tablets. Außerdem erhalten die Gäste exklusive Informationen zu lokalen Geschäften und deren Produkten. SuitePad stellt für sie einen Mehrwert dar, der positiv wahrgenommen und erinnert wird.

Interessieren Sie sich für die Einsatzmöglichkeiten
von SuitePad in Ihrem Hotel?

Kontaktieren Sie uns gerne für mehr Informationen und eine unverbindliche Beratung.

info@suitepad.de · +49 (0)30 319 850 000 · www.suitepad.de