

RELEVANTE DATEN SAMMELN DURCH DIGITALE TOUCHPOINTS

Gäste kommen mit verschiedensten digitalen Touchpoints in Berührung: das Ziel ist die Verbindung der zahlreichen Datentöpfe der touristischen Destination und damit ein Austausch der verhaltensbasierten, gästebezogenen Daten. Damit ist ein 360° Verständnis des Gastes möglich. Das System soll auch die Möglichkeit bieten, neue Partner der Region zu integrieren.



Website-
Registrierung

250.000 Unique
User pro Monat



App-
Anmeldung

Mehr als 10.000
Registrierungen
pro Monat



Fam. Mayer macht Urlaub
in Zell am See-Kaprun

Bergbahn-Tickets

Alle Bergbahn-
tickets pro Jahr



Schiffahrt-Tickets

Alle Schiffahrt-
tickets pro Jahr



Check-in Hotel

Alle Nächtigungen in sämtlichen
Beherbergungsbetrieben



Lösung

Die Lösung ist ein eigener „Single Sign On“ (kurz SSO), mit eigenständigem Server, auf der technik- und tourismusaffinen Open-Source-Plattform Pimcore.

Mit dem Single Sign On ist es möglich, dass die unterschiedlichen Leistungsträger einer Urlaubsregion miteinander kommunizieren. Beginnend mit dem digitalen Meldewesen, über die Webseite inklusive Buchungsstrecke, Webshops und Skiverleih, bis hin zu Bergbahnen und Hotels der Region greifen alle Leistungsträger nahtlos ineinander und schaffen damit ein datentechnische Gesamtbild des Gastes. Die Datenhoheit bleibt in der Region. Alle Daten sind 1st Party Daten.

Das aus dem SSO gewonnene Wissen über den Gast verbindet die kundenzentrierte Kommunikation zu einer ganzheitlichen Customer Journey (End2End).

Vorteile

Wertvolle Gästeinformationen von potenziell über 1 Mio. Gästen werden zentral für verhaltensbasiertes Customer Journey Management zugänglich gemacht.

Bei mehrmaligem Verwenden von verschiedenen Webshops der Region müssen keine Daten mehr eingegeben müssen.

Das Such- und Freizeitverhalten verhalten kann die Auspielung von personalisierten Angeboten beeinflussen.

Über App, Webseite oder E-Mail können Gäste in Echtzeit genau mit den Informationen bespielt werden, die sie in diesem Moment interessieren.

Die Destination lernt den Gast vollumfänglich kennen und dieser Datenschatz bleibt in der Region.

Echte Kundenbindung wird bei erhöhter Wertschöpfung pro Gast nachhaltig gefördert.

App und Webseite können durch dynamisch generierten Content genau an die Gästebedürfnisse angepasst werden.