



hoga-data EDV und Kassen für Hotel und Gastronomie GmbH  
Beratung | Vertrieb | Schulung | Service

Kirchheimer Str. 42 | 70619 Stuttgart  
Tel.: 0711 479 03 00 | Fax: 0711 478 00 80  
info@hoga-data.de

[www.hoga-data.de](http://www.hoga-data.de)

Von der Einzelkasse  
bis zur IT-Komplettlösung

**hoga Suite**

Web Booking Engine

**WBE 4.0**

Vertrieb der nächsten Generation

▼ Gastfreundschaft mit System

**protel**  
hotel software®



protel Web Booking Engine

**protel WBE 4.0**

Online-Direktvertrieb der nächsten Generation

## ▼ protel WBE 4.0

Online-Direktvertrieb der nächsten Generation



## protel WBE 4.0 | Online-Direktvertrieb der nächsten Generation

Für einen effizienten und erfolgreichen Online-Direktvertrieb braucht ein Hotel vor allem zwei Dinge:  
Eine suchmaschinenoptimierte Website und eine ausgefeilte technische Buchungslösung – die protel WBE 4.0.

protel WBE 4.0:  
Die Verkaufsmaschine

- ▼ Ansprechend
- ▼ Einleuchtend
- ▼ Inspirierend
- ▼ Persönlich



Herzlich willkommen! Schön, dass Sie uns wieder besuchen!  
*Bitte melden Sie sich an, damit Sie Ihre persönliche Angebote sehen können.* Persönliche Angebote ansehen

Die Startseite der protel WBE 4.0: Nahtlos integriert in die Hotel-Website für den punktgenauen Einstieg

## ▼ Kalkulieren, vermarkten, umsetzen: Aus der Datenbank direkt zum Point-of-Sale

Das Ziel jeder Buchungslösung: Ihre Produkte sollen möglichst ohne Ihr Eingreifen auf Ihrem wichtigsten Verkaufsregal, Ihrer Website, präsentiert und optimal auf dem Markt verteilt werden. Das funktioniert am besten, wenn

**Lager und Büro:** die Hotelsoftware, mit der Preise, Verfügbarkeiten und Reservierungen verwaltet werden,

**Verkaufsregal:** die Produktpräsentation auf der Hotel-Website oder auf anderen Internet-Seiten, auf denen Ihre Gäste Ihr Angebot sichten, und

**Kasse:** die eigentliche Buchungsfunktion, der Point-of-Sale,

möglichst tief integriert sind. So wie die Hotelmanagementsysteme von protel und die neue protel WBE ...

# ▼ protel WBE 4.0

## Online-Direktvertrieb der nächsten Generation



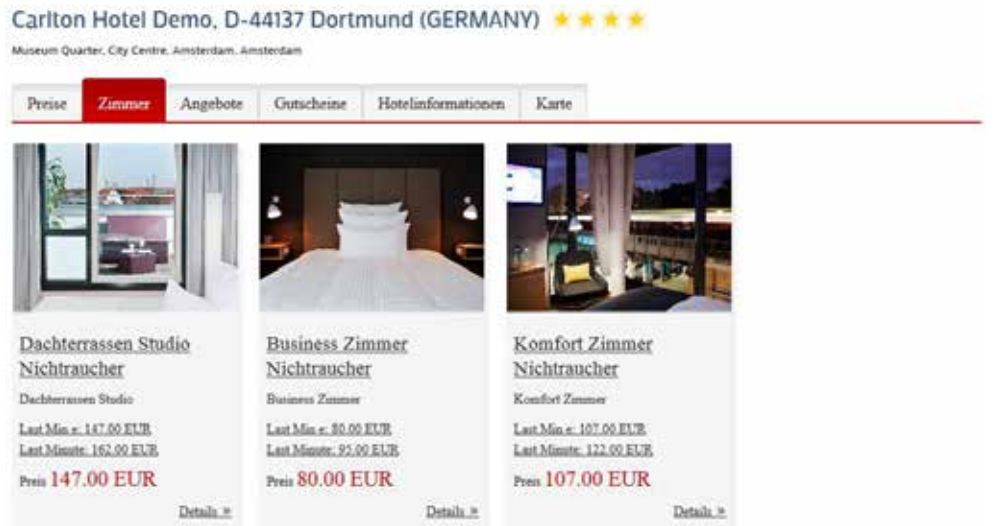
▼ Ihre Angebote wurden nie attraktiver präsentiert

Als protel Cloud Service harmonisiert die WBE 4.0 perfekt mit den protel Front Office-Lösungen. Unsere neue Buchungsmaschine gibt Ihnen alle Möglichkeiten an die Hand, Ihre Angebote und Produkte auf der Hotel-Website so attraktiv wie nie darzustellen und zu verkaufen.

Einstieg über die Verfügbarkeitsabfrage auf der WBE-Startseite ...  
... oder von beliebigen anderen Stellen der Hotel-Website



Klar und übersichtlich:  
Für jeden Besucher der „richtige“ Aufhänger



Informationsfluss wie im Online-Shop: Mit wenigen Klicks zur Buchung

▼ Produktinfos aus der Cloud

protel WBE 4.0 erleichtert die Datenpflege für den Online-Verkauf und macht sie gleichzeitig vielseitiger und flexibler: Zusätzlich zu den in den Stammdaten hinterlegten Daten kann die Darstellung für das Frontend mit weiteren Informationen, Bildern und Videos in einer cloud-basierten Produktdatenbank beliebig angereichert werden.

# protel WBE 4.0

Online-Direktvertrieb der nächsten Generation



## „Was können wir Gutes für Sie tun?“

Lassen Sie keinen Gast ziehen, ohne alle Möglichkeiten ausgeschöpft zu haben. Auch wenn er am Ende etwas anderes gebucht hat, als er ursprünglich angefragt hat, haben letztlich doch alle ihr Ziel erreicht. Verkaufsoptimierte Produktseiten mit frei wählbaren Kombinationen aus Rate und Kategorie halten den Gast auf der Seite – selbst wenn er nicht sofort genau das findet, wonach er sucht.

Besucherfreundliche, shop-orientierte Seiten mit umfangreichen Möglichkeiten zur Produktdarstellung



- ▼ Informativ
- ▼ Flexibel
- ▼ Bedarfsgerecht

So fällt die Entscheidung für die Buchung leicht!

**Executive Suite**

Anzahl Zimmer:  Anzahl Erwachsene:

Meta-Optionen

Zimmer:

- Doppelzimmer Nur noch 2 Zimmer
- Appartement Nur noch 1 Zimmer

Gesamtpreis: **120.00 EUR** In den Einkaufswagen

Jul 2012

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
9	10	11	12	13	14	15
120.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	100.00
16	17	18	19	20	21	22
120.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	100.00
23	24	25	26	27	28	29
120.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	100.00
30	31	1	2	3	4	5
120.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	100.00

**Legende**

- Verfügbar
- Nicht verfügbar
- Mindestaufenthaltsdauer erforderlich

Die Verfügbarkeitsanzeige zeigt die jeweils aktuellen Tagespreise.

## „Ich könnte Ihnen noch etwas vorschlagen ...“

Falls es keine Verfügbarkeit gemäß Anfrage gibt, lässt sich der Gast vielleicht für eine Alternative begeistern. Bieten Sie ihm Ausweichmöglichkeiten an. Die WBE präsentiert alternative Raten und Anreiseternine automatisch:

Automatische Anzeige von alternativen Raten und Anreiseterninen

Ankunft am 15.07.2012	Ankunft am 16.07.2012	Ankunft am 17.07.2012	Ankunft am 18.07.2012	Ankunft am 19.07.2012	Ankunft am 20.07.2012
117,00 EUR /Nacht	150,00 EUR /Nacht	150,00 EUR /Nacht	150,00 EUR /Nacht	150,00 EUR /Nacht	117,00 EUR /Nacht

„Kommen Sie doch einen Tag früher und profitieren Sie von unserem Early-Bird-Special.“



Alles, was Sie im Hotel verkaufen, können Sie auch im Internet über die WBE verkaufen. Präsentieren Sie Ihren Gästen ein Online-Angebot, das keine Wünsche offen lässt: Detaillierte Infos zu Zimmern und Ausstattung, Arrangements, Specials, Angebote, Serviceleistungen, Gutscheine, Informationen rund um das Hotel ...

▼ „Darf es vielleicht etwas mehr sein?“

In einer Produktdatenbank in der Cloud können neben Bildern und Videos z. B. auch erweiterte Buchungs- oder Zahlungsbedingungen vorgehalten werden. Zusatzleistungen können frei definiert werden.

Die nimmt man gern mit:  
Zusätzliche Serviceleistungen für einen noch bequemeren Aufenthalt

Zusätzliche Angebote

	<b>Late check-out</b> Sie möchten erst nach 17 Uhr abreisen? Mit diesem Paket haben Sie Zeit bis 17:15 Uhr	1	25 EUR
		<a href="#">In den Einkaufswagen</a>	
	<b>Early check-in</b> Sie möchten schon früh Ihr Zimmer haben? Jetzt schon ab 11 Uhr das Zimmer beziehen.	1	25 EUR
		<a href="#">In den Einkaufswagen</a>	
<a href="#">Zurück zu den Suchergebnissen</a>		<a href="#">Zum Einkaufswagen</a>	<a href="#">Zur Kasse</a>

▼ Gutscheine – ein lukratives Geschäft

Alle Anzeigemodule der WBE können beliebig in andere Websites eingebunden und als sogenannte „Landingpages“ benutzt werden. Verwalten Sie Ihre Gutscheine zentral in protel und verkaufen Sie sie online an vielen Stellen.

Zentrale Gutscheinverwaltung in protel, Verkauf über die WBE – oder auf beliebigen anderen Internetseiten ...

Angebote	<b>Gutscheine</b>	Hotelinformationen	Karte
			
<b>Ostern mit Romantik</b> Unsere Hotelgutscheine. Ideal für das persönliche Geburtstagsgeschenk. Preis: <b>100 EUR</b>	<b>Wertgutschein</b> Unsere Hotelgutscheine. Ideal für das persönliche Geburtstagsgeschenk. Preis: <b>50 EUR</b>	<b>Herz mit Roter Rose</b> Unsere Hotelgutscheine. Ideal für das persönliche Geburtstagsgeschenk. Preis: <b>150 EUR</b>	

## protel WBE 4.0 | Highlights und Perspektiven

Plug and let book!	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Ausfallsicherheit durch zentrale Installation und Wartung im Rechenzentrum</li><li>▼ Modernste hochskalierbare Technik: Leistung nach Bedarf</li></ul>
Hohe Reichweite	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Lokal und mobil: Standard-Layout für den Einsatz auf PC und Tablets</li><li>▼ Speziell optimiertes Layout für Smartphones mit Webkit-Browsern</li></ul>
Messbarer Erfolg	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Erfolg messen und besser werden mit Google Analytics Auswertung von z. B. Conversion Rate, Umsätzen, Übernachtungen u.v.m.</li><li>▼ Implementierung anderer Tracking-Systeme möglich</li></ul>
Sichere Bezahlung	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Bezahlen nach Wunsch: Kreditkarte, Paypal oder Sofortüberweisung</li><li>▼ Sicherheit für Hotel und Gast durch anerkannte Zahlungsprovider (Payone und SixCardSolutions)</li></ul>
Gutscheinverkauf online	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Zentrale und komfortable Gutscheinverwaltung in protel Vouchers</li><li>▼ Verkauf und Einlösen von Wertgutscheinen</li><li>▼ Frei definierbare Gutschein-Codes (inkl. Beschränkung der Gültigkeit)</li></ul>
Leistung	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Hochperformante Preis- und Verfügbarkeitsabfrage in Echtzeit</li><li>▼ Sehr schnelle Antworten an den Gast</li></ul>
Komfort	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Komfortable Steuerung über die protel Preisverfügbarkeit inkl. BAR</li><li>▼ Direkte Übernahme aller Buchungsinformationen in das PMS</li></ul>
Kundenbindung	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Bequemer Zugang für den Gast: Log-in via E-Mail und Passwort oder mit den Zugangsdaten für Facebook oder Twitter</li><li>▼ Anlegen und Verwalten von Buchungen, Pflege des eigenen Gästeprofiles</li></ul>
Unterstützung beim Online-Marketing	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Nahtlose Integration von Kaufoptionen ("deep links") in Mailings, Newsletter, Landing Pages etc., Verlinkung auf eigene / externe Seiten</li><li>▼ Erhöhung der Konversionsrate</li></ul>
CD-konform	<ul style="list-style-type: none"><li>▼ Layout individuell anpassbar an das CD des Hotels</li><li>▼ Nahtlose Integration in die Hotel-Website mit Widgets, Bannern, Links etc.</li></ul>

## ▼ protel WBE 4.0

### Online-Direktvertrieb der nächsten Generation



#### Optimieren Sie den Online-Verkauf auf Ihrer Website

Der Wechsel zu einer neuen Software ist immer auch eine Chance, die gewohnten Abläufe auf den Prüfstand zu bringen und darüber nachzudenken, an welchen Stellen man möglicherweise etwas verbessern kann.

Die protel WBE 4.0 verschafft Ihnen bisher ungekannte Möglichkeiten, Ihren Online-Vertrieb zu optimieren. Neben den umfangreichen Möglichkeiten zur Produktdarstellung sind es vor allem die flexiblen Möglichkeiten der Preisgestaltung mit frei wählbaren Optionen, die zu messbaren Buchungs- und Umsatzsteigerungen auf der eigenen Website führen können.

#### ▼ Weitere Informationen

##### Checkliste für einen erfolgreichen Online-Vertrieb

Welche Strategien und Maßgaben sind – jenseits einer ausgefeilten technischen Buchungslösung – die Voraussetzung für einen erfolgreichen Direktvertrieb?

Lesen Sie mehr darüber in unserer Checkliste, die wir gemeinsam mit der Hotellerie-Marketing-Fachfrau Gabriele Schulze für Sie vorbereitet haben. Nutzen Sie sie als Anregung zum Nachdenken oder als Checkliste für die Planung von konkreten Maßnahmen.

Sie finden das PDF auf unserer [Website im Bereich Solutions](#). Bei Bedarf schicken wir es Ihnen gern auch zu.

## Kontakt

Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen wünschen, sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gern!

protel hotelsoftware GmbH  
Europaplatz 8  
44269 Dortmund  
Germany

T: +49 231 915 93 0  
F: +49 231 915 93 999

[info@protel.net](mailto:info@protel.net)  
[www.protel.net](http://www.protel.net)