

The image shows a screenshot of the HiJiffy Hotels & Resorts website. The website header includes a logo and navigation links: Home, Rooms & Suites, Services, About US, and Booking. The main content area features the text "HiJiffy Hotels & Resorts" and "Unforgettable Experiences" with a "Book Now" button. A chatbot interface is overlaid on the right side of the website. The chatbot header is "Hotel Central" and includes a close button. The chatbot message reads: "Hallo! Ich bin der virtuelle Assistent von Hotel Central und kann Ihnen bei der Buchung eines Aufenthalts helfen oder Ihnen alle Fragen beantworten, die Sie haben. Bitte klicken Sie auf eine der folgenden Optionen, um zu beginnen, oder geben Sie Ihre Frage ein." Below the message are three buttons: "Buchung ein Zimmer", "Treueprogramm", and "Sonderangebote". At the bottom of the chatbot interface is a text input field labeled "Antwort schreiben..." and a send button. A small circular profile picture of a woman is visible on the left side of the website.

Vorbuchungsphase

Beispiel 1: Wenn Kunden auf der Hotel-Website landen, informieren Sie sie nach einer kurzen Begrüßungs- und Willkommensnachricht über Ihr Treueprogramm und erstellen Sie eine Schaltfläche, über die mehr Details darüber angezeigt werden.

Sprechen Sie Ihre Kunden an während sie sich in der Anfangsphase ihrer Hotelsuche befinden.

Wenn der potenzielle Kunde auf die Schaltfläche klickt, sendet der Chatbot eine Nachricht, in der die Vorteile Ihres Treueprogramms erläutert werden. In dieser Nachricht sollte sich eine Schaltfläche befinden, die direkt auf die Anmeldeseite Ihres Treueprogramms verweist.

Spa & Restaurant

Sie können Ihr Treueprogramm durch spezifisches Verhaltensmarketing bewerben. Ein Beispiel: Wenn sich ein Gast auf Ihrer Spa-Seite befindet, können Sie festlegen, dass der Chatbot eine Pop-up-Nachricht sendet, in der die exklusiven Vorteile für Mitglieder des Treueprogramms hervorgehoben werden.

Sie sind definitiv nicht nur auf eine Seite beschränkt. Es gibt unendlich viele Möglichkeiten, Ihr Treueprogramm durch Pop-ups auf verschiedenen Seiten zu pushen, basierend auf den Präferenzen, die der potenzielle Gast beim Navigieren zeigt

Hotel Central

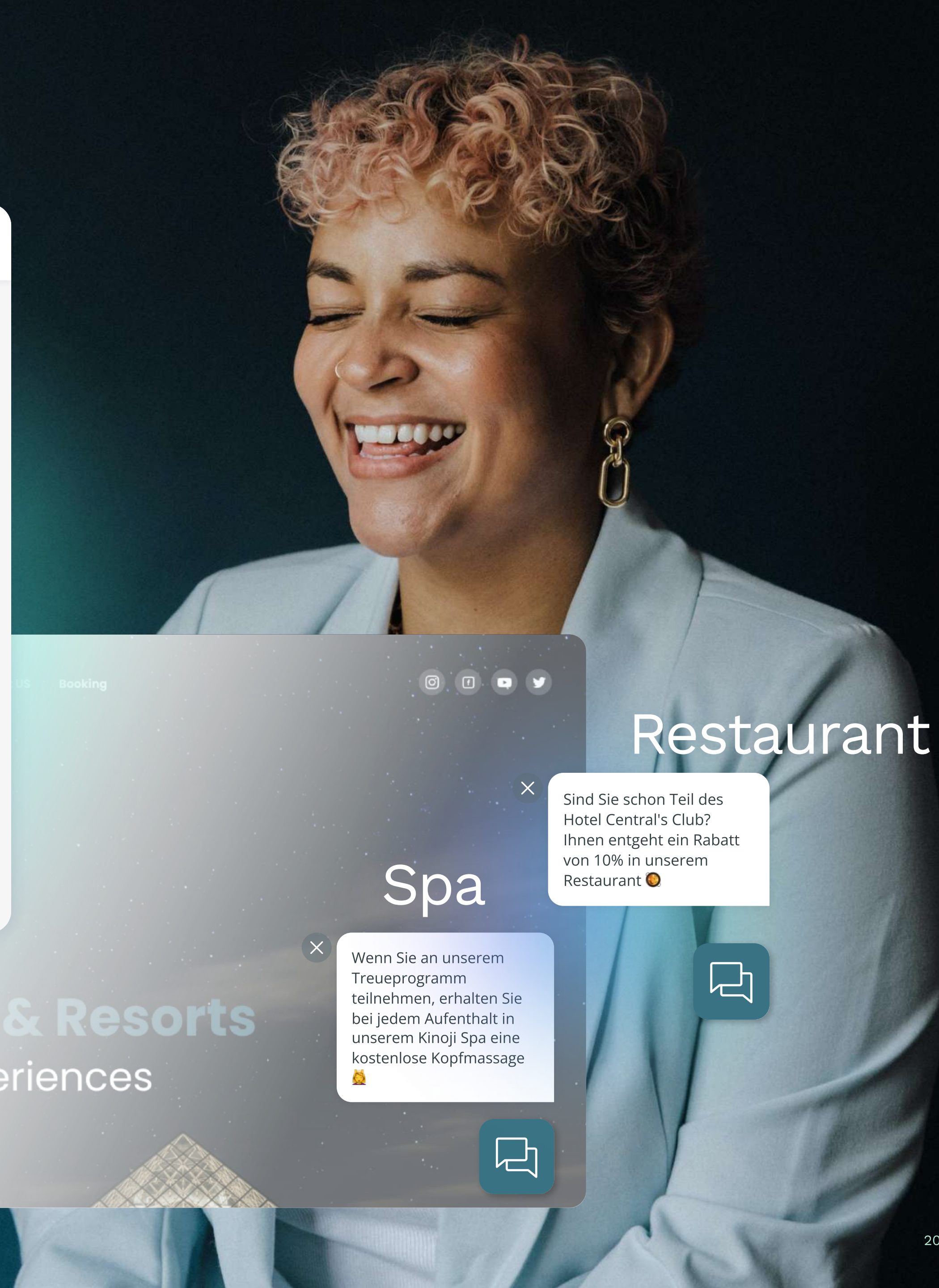
Das Treueprogramm Hotel Central bietet seinen Mitgliedern exklusive Vorteile. Jede höhere Stufe, die Sie erreichen, bietet Ihnen mehr Vorteile:

- 🥉 Bronze: 5 % Rabatt auf Ihre Buchung
- 🥈 Silber: 10 % Rabatt auf Ihre Buchung, 10 % auf Speisen und Getränke und Spa-Dienstleistungen
- 🥇 Gold: 15 % auf Ihre Buchung, Zugang zur Executive Lounge, 10 % auf Speisen und Getränke sowie Spa-Services, Premium-WLAN

[Für das Treueprogramm anmelden](#)

Antwort schreiben...

Automated conversation | </> by HIJiffy



Restaurant

Spa

Wenn Sie an unserem Treueprogramm teilnehmen, erhalten Sie bei jedem Aufenthalt in unserem Kinoji Spa eine kostenlose Kopfmassage 🧖

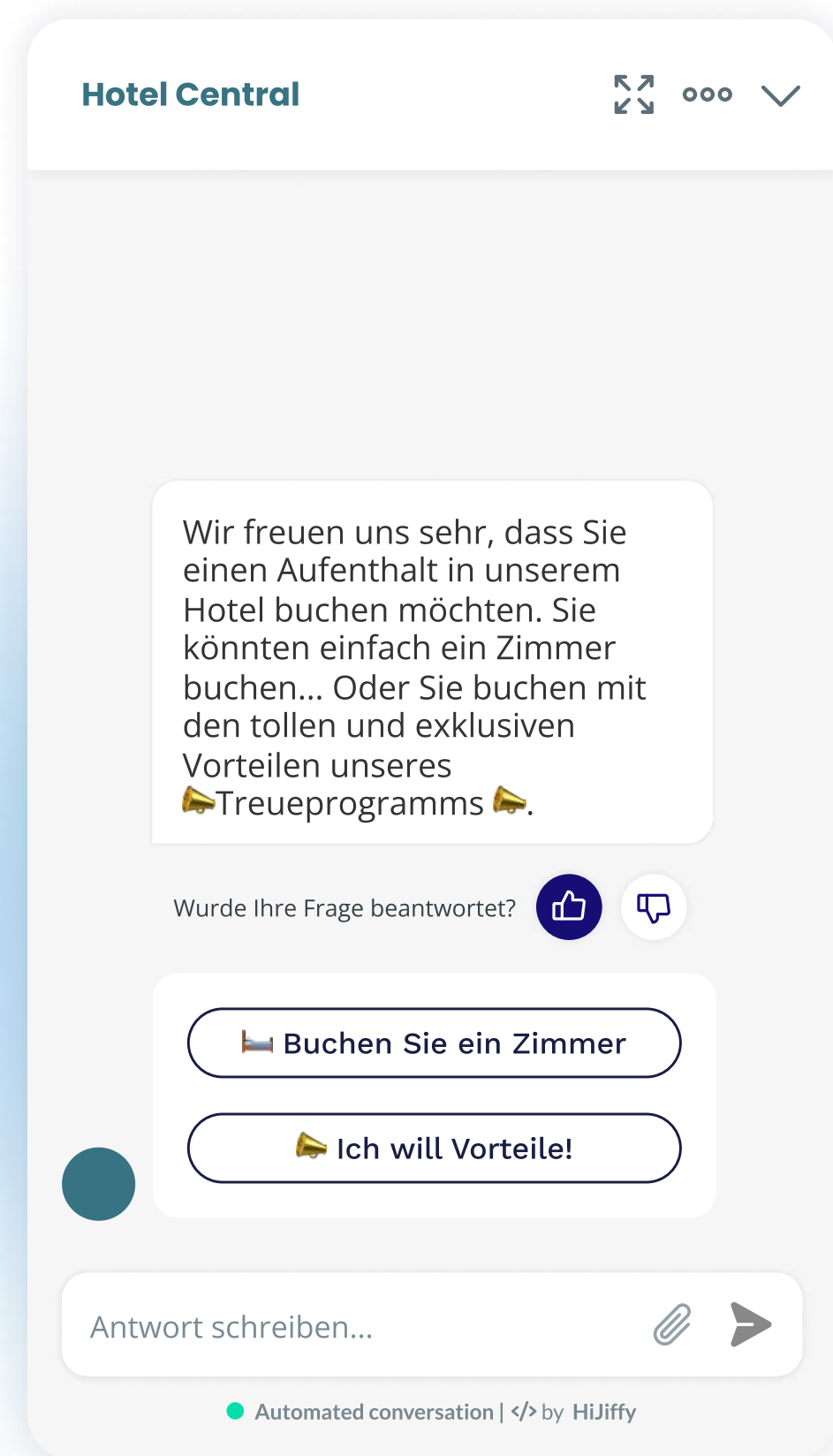
Sind Sie schon Teil des Hotel Central's Club? Ihnen entgeht ein Rabatt von 10% in unserem Restaurant 🍽

Hotels & Resorts
Unforgettable Experiences

Booking Phase

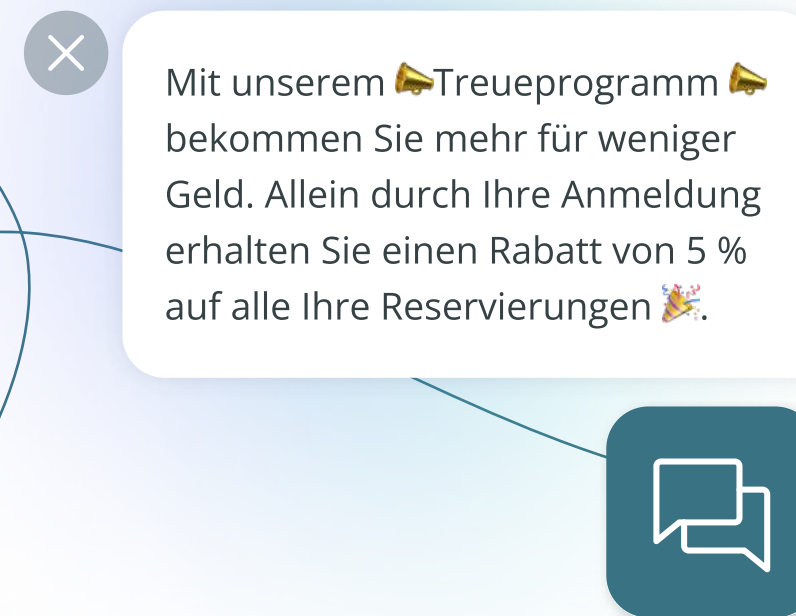
Erklärung: Anstatt Ihre Gäste direkt zu Ihren Buchungsformularen zu leiten, können Sie ihnen über eine Schaltfläche erklären, was sie verpassen, wenn sie sich nicht direkt vor der **Buchung für das Treueprogramm anmelden.**

Beispiel 1:



Erklärung: Sie können den **Chatbot auch eine Pop-up-Nachricht** anzeigen lassen, wenn Ihr Gast auf der Buchungsseite der Website landet. Dies könnte den Reiz des Treueprogramms weiter erhöhen.

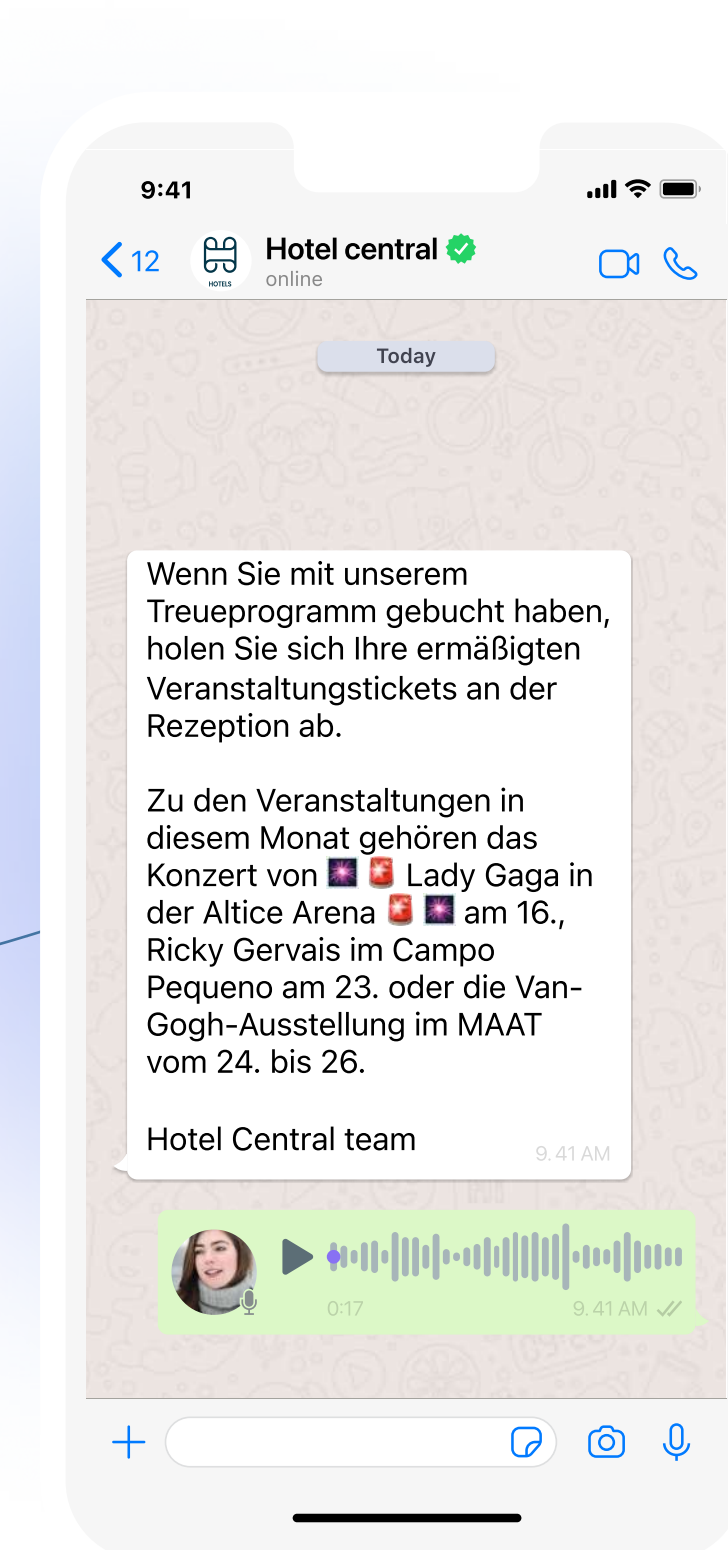
Beispiel 2:



Vor der Ankunft

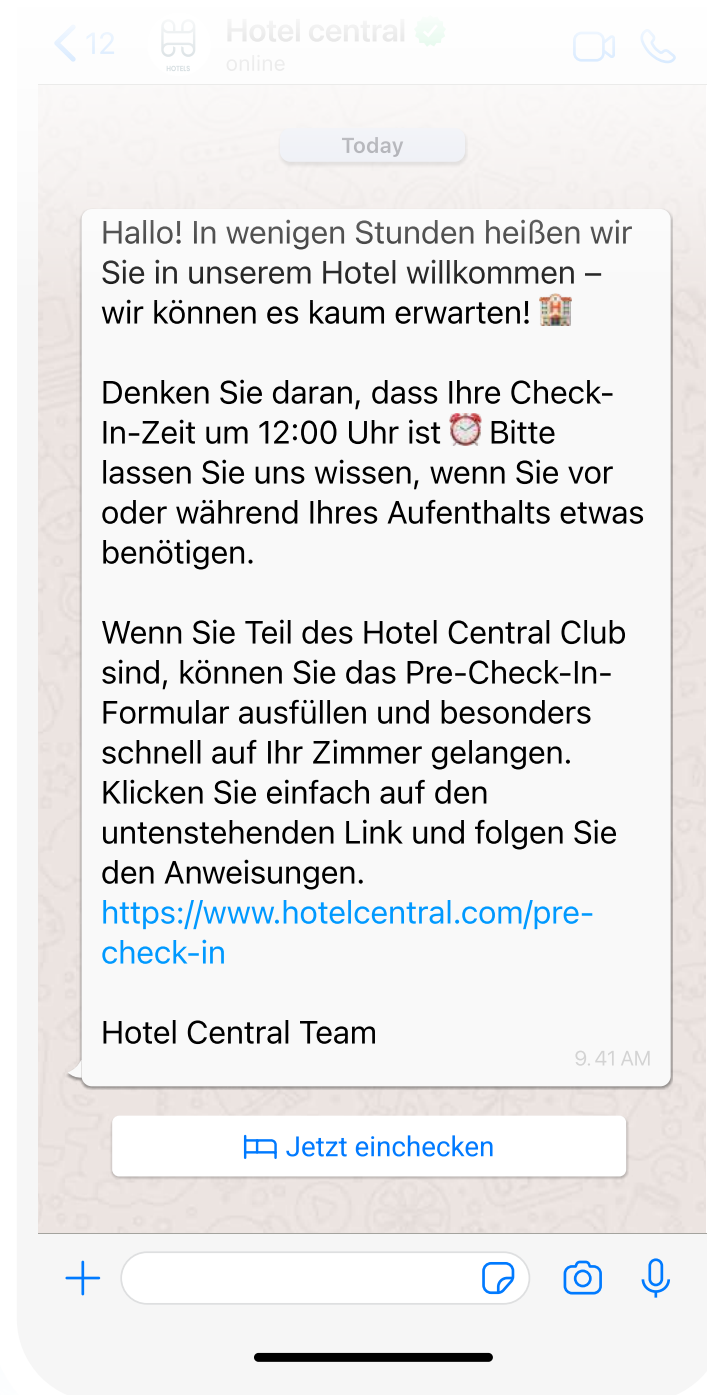
Teilen Sie einen Teaser über exklusive Veranstaltungen, Dienstleistungen oder Annehmlichkeiten, die nur für Treuemitglieder verfügbar sind.

Beispiel 1 – Eine Woche vor der Ankunft



Stellen Sie sicher, dass Sie die Vorteile eines Treueprogramms von Anfang an nutzen. Ein positiver und komfortabler Check-In kann einen großen Unterschied ausmachen, wenn die Gäste müde von ihren Reisen sind und sich einfach nur einleben wollen. Dies ist ein **sicherer Weg, um sowohl Ihren treuen Gästen als auch Ihrem Rezeptionspersonal Zeit zu sparen.** Sie müssen nicht immer Schaltflächen für die Anmeldung zum Treueprogramm haben. Wenn Sie Ihren nicht treuen Gästen nur ein wenig "FOMO" geben, können Sie sie dazu bringen, sich über Ihr Programm zu erkundigen.

Beispiel 2: Einen Tag vor der Ankunft – Early-Check-In-Aktion



Während des Aufenthaltes der Gäste

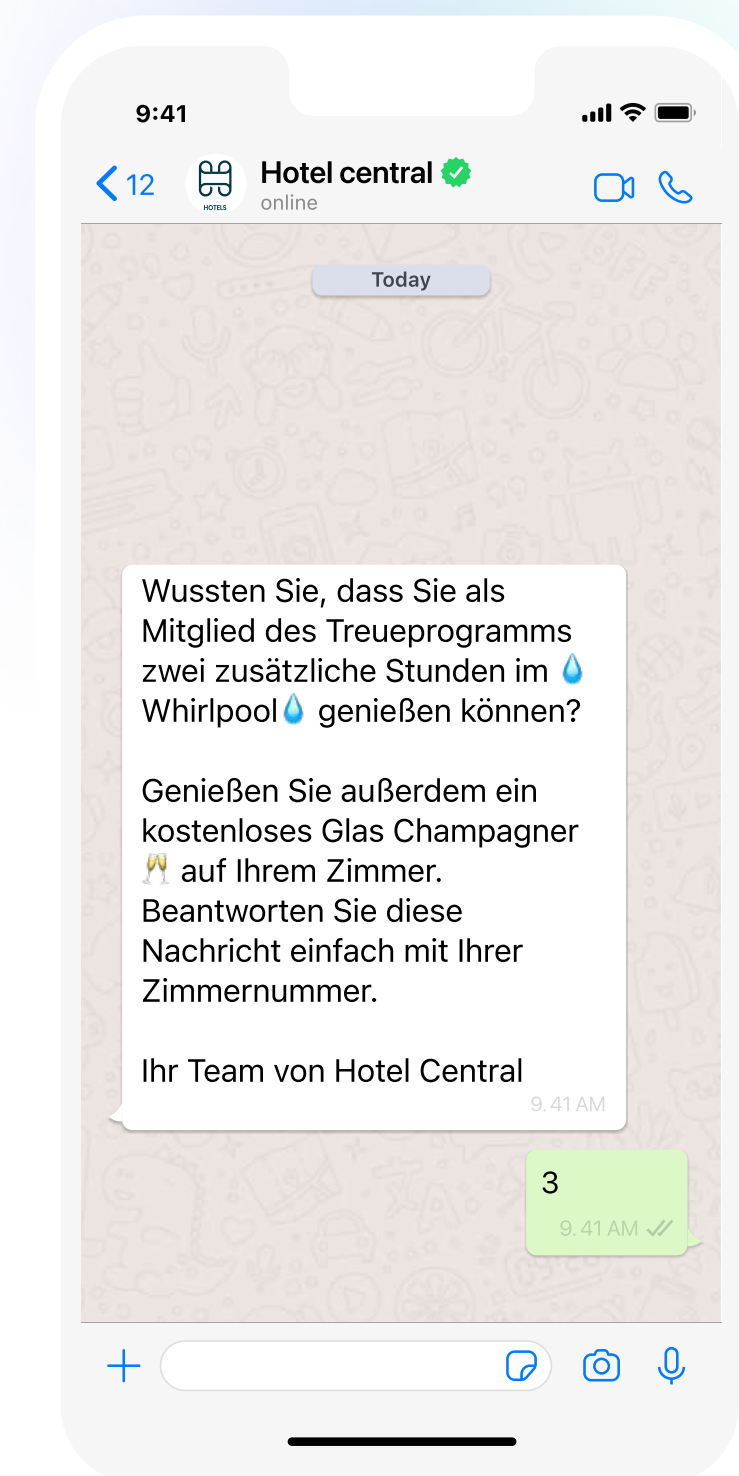
Setzen Sie eine Online-Check-In-Kampagne ein, die Treuemitglieder und Direktbuchungsgäste auf ihr kostenloses Begrüßungsgetränk hinweist. Stellen Sie sicher, dass der Vorteil ein einzigartiges und unvergessliches Erlebnis für den Gast ist, denn dies hat großen Einfluss darauf, wie das Programm und die Hotelmarke wahrgenommen werden. Es geht darum, Gästen das Gefühl zu geben, Teil Ihrer Gemeinschaft zu sein.

Beispiel 1: Sonderangebot für Treuemitglieder oder Gäste, die direkt buchen



Nutzen Sie Ihre In-Stay-Kampagne, um exklusive Dienstleistungen für Treuemitglieder wie Spa-Behandlungen, Restaurant-Specials oder Veranstaltungen vorzuschlagen.

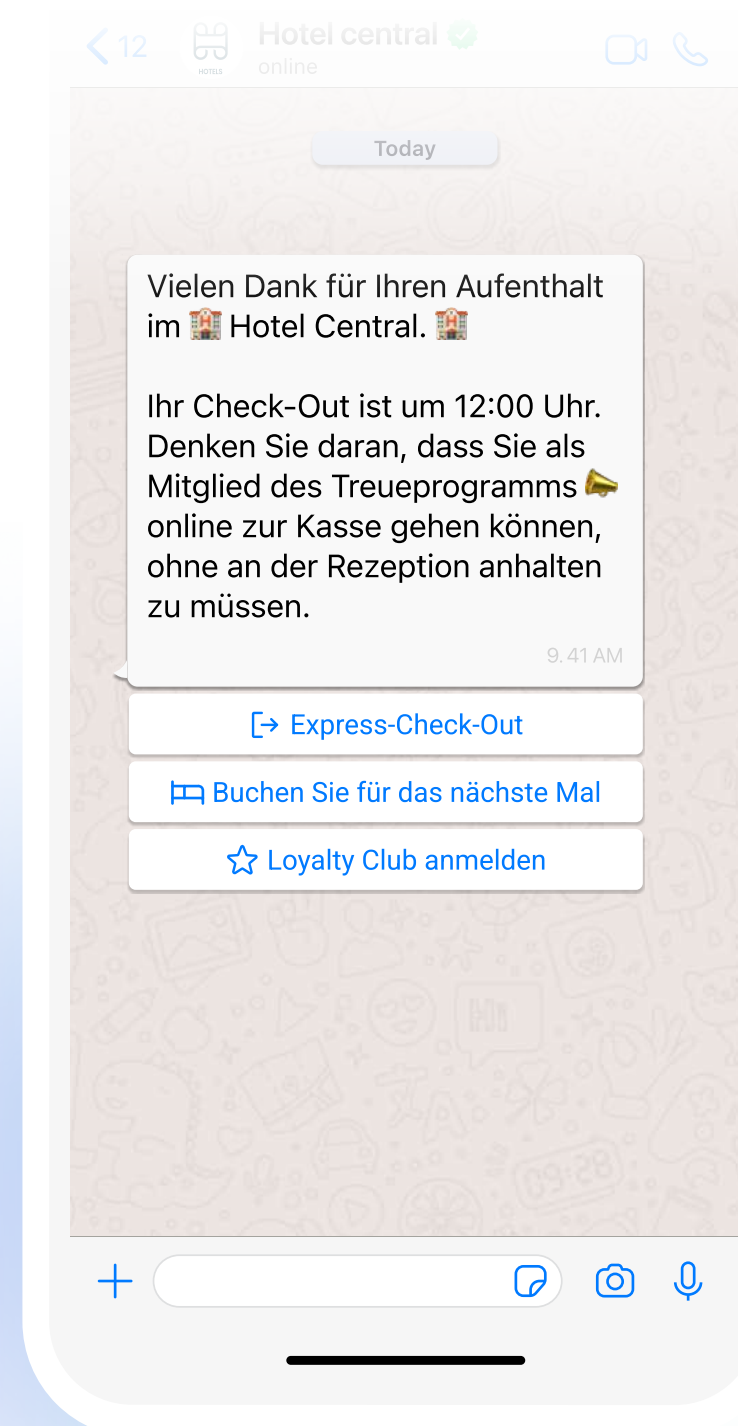
Exklusive Upselling-Kampagne für Treuemitglieder oder Direktbuchungen:



Vor der Abreise

Das Anbieten eines Express- oder kontaktlosen Check-Outs für Treuemitglieder ist eine gute Möglichkeit, Gästen eine Mitgliedschaft anzubieten oder sie zumindest davon zu überzeugen, Ihre nächste Buchung als Mitglieder des Treueprogramms vorzunehmen. Dem Gast ein stressfreies Erlebnis des Check-Outs zu verschaffen ist eine großartige Möglichkeit, einen positiven bleibenden Eindruck zu hinterlassen.

Beispiel 1: Exklusiver optimierter Check-Out mit KI



Abreise

Unterstreichen Sie die Bedeutung von Gästebewertungen und nutzen Sie Bonuspunkte Motivator. Schaffen Sie Anreize für Treuemitglieder, Bewertungen abzugeben und im Gegenzug Bonus-Treuepunkte oder Rabatte auf bestimmte Dienstleistungen zu erhalten, wenn sie mehr Kunden aus der Gegend haben. Ein gutes Beispiel dafür sind Hotels mit Spas, die mehr regionale Besucher oder Wiederholungsaufenthalte bekommen.

Beispiel 1: Ermutigen von Bewertungen durch Anreize

