



RACCOON**UPSELL**

RaccoonUpsell ist ein digitales Gästeservicemenü, das darauf ausgelegt ist, Umsätze und Gästezufriedenheit zu steigern. Von Upselling können Unterkünfte in mehrfacher Hinsicht profitieren. Erstens maximiert es den Umsatz mit bestehenden Ertragsströmen, wenn Gäste über die RoomRaccoon-Buchungsmaschine auch Zusatzleistungen wählen. Zweitens erschließt es neue Ertragsquellen über separate Angebote, zum Beispiel Wellnessanwendungen oder Ausflüge. Und drittens lassen sich mit Upselling die Aufenthalte der Gäste besonders gut als individuelles Erlebnis gestalten.

Entdecken Sie die verlockenden Möglichkeiten von automatisiertem Upselling und sehen Sie, wie Sie Ihren Vertrieb optimieren und zugleich besonders Erinnerungswürdige Erlebnisse für Ihre Gäste gestalten können.



Frühstück
Ab 10€

SO FUNKTIONIERT'S

Mit dem Upgrade-Modul RaccoonUpsell können Unterkünfte ihren Gästen schon vor der Ankunft attraktive Zusatzleistungen und Zimmer-Upgrades anbieten, die den Aufenthalt besonders angenehm machen.

Die Gäste können das digitale Menü aufrufen und beliebige Zusatzleistungen auswählen – einfach über einen Link in einer E-Mail vor der Anreise. Die Extras werden automatisch der Buchung hinzugefügt.

UPGRADE

YOUR STAY



Fahrradverleih

Ab 12€

3 KURZE SCHRITTE

DIE EINRICHTUNG VON RACCOONUPSELL:

A screenshot of the RaccoonUpsell interface. At the top, there are language selection buttons for DE, EN, ES, FR, HR, IT, NL, PT, NO, SE, and US. Below this is a form with a 'Name' field containing 'Flasche Prosecco' and a 'Kurzbeschreibung' field. There are also fields for 'Preis *' (€ 24,00), 'Upsell-Preis' (€ 22,00), and 'Typ' (MwSt hoch). A dropdown menu for 'Umsatzkategorie' is set to 'Strandbar'. At the bottom, there is an image upload section with a 'Select image' button and a preview of an image showing a bottle of Prosecco on ice. The image filename is 'pexels-jeshootscom-834896.jpg'.

Schritt 1: Ihr Menü zusammenstellen

Geben Sie im Reiter **Meine Unterkunft** unter **Zusatzleistungen** Ihre Zusatzleistungen ein. Seien Sie ruhig kreativ! Ein ansprechender Titel, eine genaue Beschreibung und ein Foto des Angebots helfen bei der Vermarktung.

Außerdem können Sie sowohl den Normalpreis als auch etwaige Rabattpreise angeben.

GUT ZU WISSEN:

Für die genaue Buchführung und detaillierte Einblicke in die Umsätze empfiehlt es sich, jeder Zusatzleistung ein eigenes Umsatzkonto zuzuweisen. Das macht es besonders zielführend, auch wenn die gleiche Mehrwertsteuer anfällt. Glauben Sie uns: Dieser kleine Zusatzaufwand kann Großes bewirken.

Schritt 2: Online-Check-in freischalten

Der Online-Check-in ist heutzutage ein zentraler Aspekt zum Einstimmen der Gäste auf die Ankunft. Um RaccoonUpsell nutzen zu können, richten Sie diesen bequem über den Reiter **Dokumente** ein: Wählen Sie die **Vor-Anreise-E-Mail Vorlage**, in der Sie dann die Nachricht individuell gestalten und mit dem Platzhalter `%onlinecheckinlink%` versehen.

Übrigens: Die Extras, die Sie mit RaccoonUpsell bewerben, werden den Gästen in einem Menü unterhalb des Anmeldeformulars präsentiert.

Dokumente
Einrichten

Profil: [Avatar] [Avatar]

SPEICHERN

Typ: Vor Anreise
Dokument pro Kategorie: Für jedes Zimmer

Name: Online Check-In

Sprache: Deutsch

Vorlage: Automatische Vorlage

Zusatz ⓘ

Verfügbare Platzhalter:

Allgemeine Platzhalter:	Platzhalter für Gästedaten:
<code>%onlinecheckinlink%</code>	<code>%guest_company%</code>
<code>%onlinecheckoutlink%</code>	<code>%guest_firstname%</code>
<code>%booker%</code>	<code>%guest_lastname%</code>
<code>%booker_firstname%</code>	<code>%guest_email%</code>
<code>%booker_lastname%</code>	<code>%guest_gender%</code>
<code>%bookerdetails%</code>	<code>%guest_salutation%</code>
<code>%rooms%</code>	<code>%guest_salutation_full%</code>
<code>%addons%</code>	<code>%guest_street%</code>
<code>%category%</code>	<code>%guest_house_number%</code>

Paragraphs: 7, Words: 43

Schritt 3: Automatisierte Vermarktung mit Bestandskontrolle genießen

Sobald Sie alles eingerichtet haben, werden Ihre zusätzlichen Produkte und Services vom System beworben und verkauft. Wenn die Kapazitäten begrenzt sind, sorgt RaccoonUpsell dank integrierter Bestandskontrolle automatisch dafür, dass es nicht zu Überbuchungen kommt.

[RaccoonUpsell einrichten –
detaillierte Handreichung](#)



Flughafentransfer

Ab 40€



CROSS- UND UPSELLING - WAS GEHT

Sinn und Zweck von Up- und Cross-Selling ist, mit besonderen Werten das Erlebnis der Gäste außergewöhnlich zu gestalten und sie so auch zu weiteren Buchungen zu animieren. Mit RaccoonUpsell können Sie die an Ihrer Rezeption beworbenen Zusatzangebote in das digitale Servicemenü integrieren. So können Sie und Ihr Team sich entspannter um die Gäste kümmern und brauchen bei deren Anreise keine Verkaufsgespräche zu führen.

Ihre Angebote sollten natürlich immer gut zu Ihren Zielgruppen passen. (Mit einem Upgrade auf eine Hochzeitssuite kommen Sie bei Paaren mit Bitte um ein Doppelbett besser an als bei Alleinreisenden. Aber die freuen sich vielleicht über ein Zimmer mit toller Aussicht.)

“WAS, WENN ICH KEINEN POOL ODER KEIN RESTAURANT HABE?”

Sie können mit Unternehmen in Ihrer Umgebung kooperieren und Pakete zusammenstellen, die für alle Beteiligten vorteilhaft sind. Tun



Flasche Champagner

Ab 25€

Sie sich zum Beispiel mit Shuttleservices zusammen, mit einem Fahrradanbieter, mit Kultureinrichtungen oder mit gastronomischen Betrieben. So können Sie Ihren Gästen Spannendes aus Ihrer Region nahebringen.

Wobei RaccoonUpsell-Nutzer besonders gern zugreifen:

Zimmer-Upgrades:

Hochwertigere Zimmer für bequemere, luxuriösere Aufenthalte



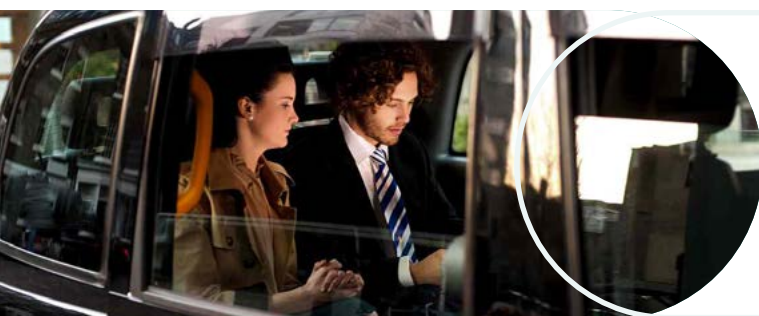
Speisen und Getränke:

Frühstück, Brunch, Abendessen, Snacks, eine Flasche Wein auf dem Zimmer ...



Pakete:

Unternehmungen vor Ort, Familienangebote, Romantikpakete, und all dies zu besonders verlockenden Preisen



Transport:

Flughafentransfer und Taxidienst vom und zum Bahnhof für die bequeme An- und Abreise

VIP-Pakete:

Individuelle Begrüßungsgeschenke oder exklusiver Zugang zu besonderen Annehmlichkeiten des Hauses



RACCOONUPSELL-BERICHTE

Die RaccoonUpsell-Berichte listen auf, welche Extras und Zimmerkategorien sich in welcher Zeit wie verkauft haben. Nutzen Sie Monats-, Quartals- oder Jahresübersichten oder auch solche für die gesamte Dauer der RaccoonUpsell-Nutzung. Hier ein Beispiel für das gesamte Upselling eines Hotels im Januar 2022:

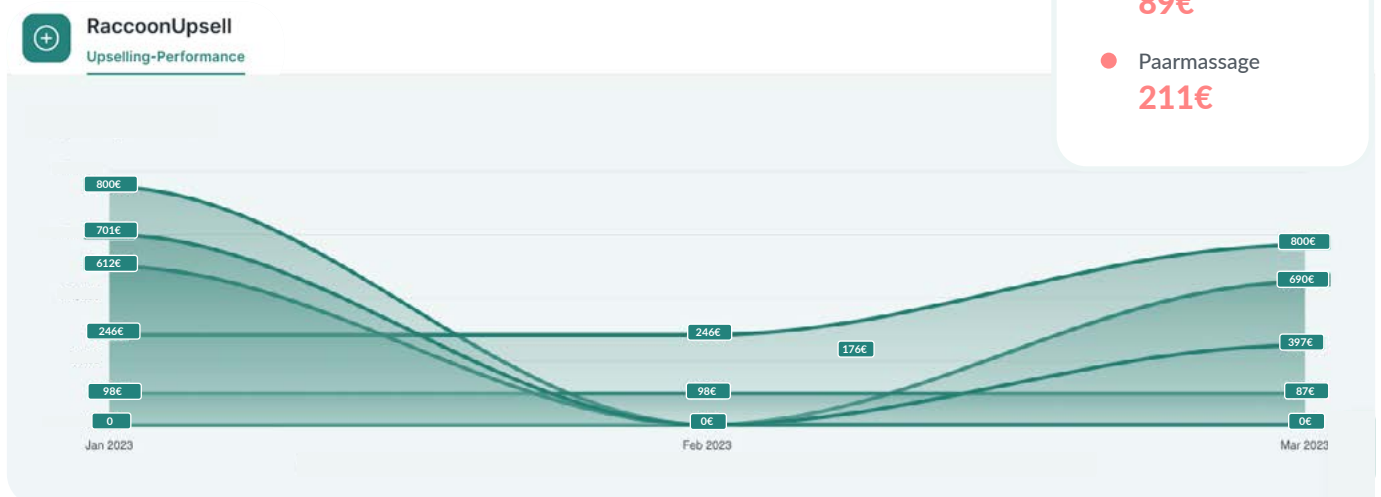


Beliebte Zusatzleistungen

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welche Extras bei Ihren Gästen am populärsten sind und wie hoch ihr jeweiliger Anteil am gesamten Upselling-Umsatz ist. So können Sie fundiert entscheiden, was Sie künftig wie anbieten.

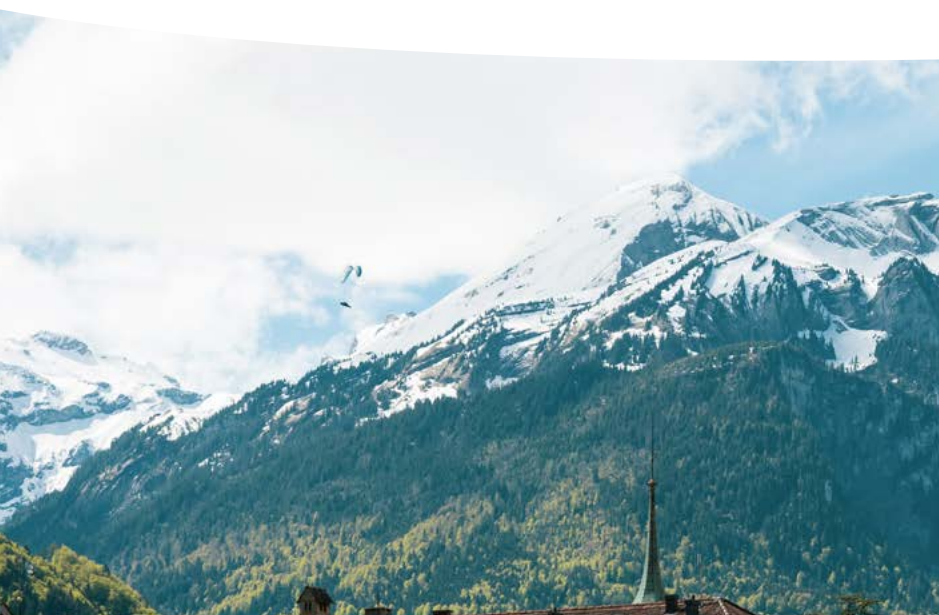
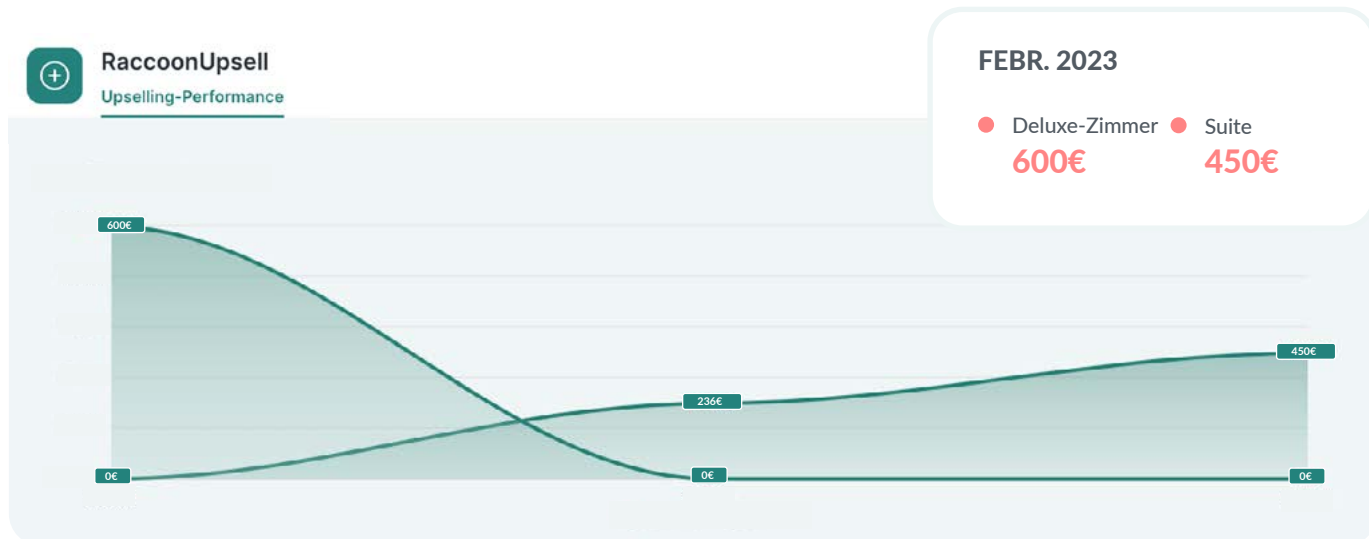
FEBR. 2023

- Flughafentransfer **120€**
- Romantikpaket **89€**
- Paarmassage **211€**



Beliebte Zimmerkategorien

Dieser Bericht dokumentiert, welche Zimmerkategorien bei Ihren Gästen am populärsten sind und welche am meisten zum Upselling-Gesamtumsatz beitragen. Mit diesen Informationen können Sie Ihr Marketing im Hinblick auf die Zimmer strategisch optimieren.



Suite mit Balkon

Ab 40€



VORTEILE:

Mit RaccoonUpsell können Sie das volle Potenzial Ihres Hauses ausschöpfen.



Mehr Umsatz:

Bauen Sie Ihre Ertragsströme aus und erschließen Sie neue durch Kooperationen mit anderen Unternehmen.



Besonderes Gästerlebnis:

Werten Sie den Aufenthalt Ihrer Gäste mit personalisierten Extras und Empfehlungen für Zimmer-Upgrades auf.



Attraktivere Ansprache der Gäste:

Lassen Sie eintreffende Gäste im günstigsten Moment bei verlockenden Upgrades anbeißen.



Zeiteinsparung durch Automatisierung:

Verschaffen Sie Ihrem Team den Freiraum, alle Aufmerksamkeit auf die Zufriedenheit der Gäste zu richten.



Ungeahnte Kundentreue:

Übertreffen Sie die Erwartungen der Gäste, um erneute Buchungen, gute Bewertungen und wertvolle Mundpropaganda zurückzuerhalten.

Erfolgsgeschichten aus aller Welt

RaccoonUpsell hat bereits zahlreichen Unterkünften rund um den Globus zu bemerkenswerten Erfolgen verholfen. **Hier drei beeindruckende Beispiele:**

Buff and Fellow:

Ob köstliche Picknicks oder Ausfahrten zum Frühstück: Buff and Fellow in Südafrika, ein Anbieter von sehr besonderem „Urlaub auf dem Bauernhof“, hat sich mit außergewöhnlichen Angeboten einen Namen gemacht. Doch solange die Vermarktung vor allem über E-Mails und die Rezeption lief, kam nicht recht Schwung in die Sache. Mithilfe von RaccoonUpsell sind die besonderen Angebote richtig populär geworden, womit der RevPAR des Hauses signifikant gestiegen ist.



Der RaccoonUpsell-ROI beträgt für Buff and Fellow sagenhafte 781%.

Die ganze Geschichte.



Steenhof Suites:

Das Boutiquehotel Steenhof Suites verpasste zusätzliche Einnahmen, da es die eigenen Extras lediglich an der Rezeption anbot.

Seit das niederländische Hotel nun das Upgrade-Modul RaccoonUpsell nutzt, schöpft es einen wertvollen zusätzlichen Ertragsstrom aus. Es lässt die Gäste unkompliziert und flexibel aus Zusatzleistungen wählen.

RaccoonUpsell wirkt Wunder für die Steenhof Suites: mit einem unfassbaren Return on Investment von 1.836%! **Die Erfolgsgeschichte im Detail**

Algarve Wellness Retreat:

Im Algarve Wellness Retreat tat man sich schwer, die eigenen Gesundheits- und Wellnessanwendungen zu bewerben, solange dies nur über Empfehlungen an der Rezeption versucht wurde. Mit dem digitalen Menü, das die Zusatzangebote online präsentiert, hat RaccoonUpsell dem Hotel zu einem deutlichen Umsatzplus verholfen.

Die Bilanz: ein ROI von 651% und mehr Zeit und Aufmerksamkeit für die Belange der Gäste. **Die Fallstudie in voller Länge**



**Bereit für großartigere Gästelerlebnisse und höhere Umsätze?
Einfach unser Customer-Success-Team kontaktieren, um schnell mit
RaccoonUpsell loszulegen!**

Sie nutzen RoomRaccoon noch nicht? Dann am besten: