

SUPERIOR HOTEL

MARKT & PRODUKTE

Vertriebsunterstützung für Hotels



Neben dem automatischen Verfassen von Hotelbeschreibungen werden auch Hotelbilder digital zur Verfügung gestellt und direkt in die Systeme von Providern übermittelt / Foto: Giata

Giata bietet mit automatischen Texten in 24 wählbaren Sprachen und der Prüfung und Übermittlung hoteleigener Fotos an zahlreiche Provider Vertriebsunterstützung für Hotels und Hotelgruppen.

Mit seiner Dienstleistung ist das Unternehmen ein Sales-Support und unterstützt den Vertrieb zusätzlich (?Add on?). Giata hat in der Welt des touristischen Vertriebs das Tool der Vergleichbarkeit von touristischen Angeboten durch die Giata-ID etabliert. Neu ist die zusätzliche Fokussierung auf Hotels und Hotelgruppen.

Der Gründer und Managing Director Andreas Posmeck hat mit seinem Team eine der größten Hotel Factsheet Datenbanken aufgebaut, welche mehrere Varianten von Hotelbeschreibungen in aktuell 24 Sprachen verfassen kann. Dabei werden die grammatischen Sprachregeln berücksichtigt. Die Fließtexte können automatisch bei Hunderten von Providern eingestellt werden, sind stets leicht aktualisierbar und anschließend weltweit auf Tausenden von Portalen sichtbar. Neben dem Hotel Content werden auch die Fotos der Hotels bei Giata qualitativ geprüft und aufbereitet in die Systeme vieler Veranstalter gestellt. Dem Dienstleister ist es wichtig hervorzuheben, dass das Hotel jederzeit die Oberhoheit über seine Hotelinformationen und -bilder behält. Zusätzlich wird den Häusern ein Weblink zur Verfügung gestellt, der alle Inhalte, die mehrsprachigen Texte, Fakten und Bilder des Hotels enthält.