



Resacheck Award ins Leben gerufen

Bus & Hotel Report international Ausgabe 03/2018 | Seite 13 | 20. Juni 2018
Auflage: 9.200 | Reichweite: 26.680

Print für pr.com

Resacheck Award ins Leben gerufen

Die Impuls Consult von Hotelexperten **Peter Peer** hat einen neuen Award ins Leben gerufen, der die Verkaufs- und Beratungsqualität eines Hotels bei der telefonischen Reservierungsannahme auszeichnet.

Foto: Impuls Hotel



Sigrid und Peter Peer von Impuls Consult überreichen den ersten Resacheck Award an zwei Hotels der Vamed Vitality World. V.l.n.r.: Tom Bauer, COO Vamed Vitality World, Peter Peer, Markus Ernst, GM Aqua World Budapest, Sigrid Peer, Manfred Kalcher, GF Therme Geinberg, KR Gerhard Gucher, Direktor Vamed Vitality World.

Der Erstkontakt mit einem Hotelgast erfolgt in den meisten Fällen über die telefonische Reser-

vierungsannahme, die nach Ansicht von Experten großes Potenzial birgt. Der langjährige ÖHV-Präsident,

Hotel- und Tourismusexperte **Peter Peer**, Geschäftsführer der Impuls Hotel GmbH, hat mit ResaCheck+ (www.resacheck.at) ein Tool zur Evaluierung der Service- und Beratungsqualität bei der Hotelreservierung entwickelt und seit 2012 rund 200 Betriebe getestet. Nun haben sich die Impuls Consult Geschäftsführer **Sigrid** und **Peter Peer** entschieden, die Ergebnisse des Jahres 2017 auszuwerten und die besten getesteten Hotels mit dem Resacheck Award auszuzeichnen. Überprüft wurden die Betriebe hinsichtlich der Professionalität und Qualität der telefonischen Kommunikation mit dem Gast und der Verkaufsorientierung der Mitarbeiter. Platz eins geht an das Aqua World Budapest vor einem zweiten Betrieb der Vamed Vitality World, Geinberg 5. Den

ausgezeichneten dritten Platz erreichte das Arte Hotel in Kufstein. „Seit 2012 haben wir mehr als 200 Hotels getestet, einige davon mehrfach,“ erklärt **Peter Peer**. „Signifikant dabei ist, dass nach den Trainings eine große Qualitätssteigerung bei den telefonischen Reservierungen zu beobachten war. Die Mitarbeiter in den Hotels setzen das Gelernte meist rasch und effizient um. Das drückt sich auch in einem besseren Kategorienverkauf aus. Es wird nicht mehr der Preis, sondern das Produkt verkauft. In vielen Fällen kann nach dem Training bei der einzelnen Reservierung auch Arbeitszeit eingespart werden, weil der Gast sofort bucht und die Erstellung eines schriftlichen Angebotes wegfällt.“

www.impuls-hotel.com