



Hotel Cube

 Booking Engine

 Channel Manager

 Wellness & Spa

 Webové stránky

 Digitální marketing

Ideální partner pro **nový hotel**

Hotel Cube je moderní čtyřhvězdičkový hotel situovaný v samém srdci historické Prahy. Otevřen byl v roce 2021 a již od svého spuštění se profiloval jako prémiový městský produkt s důrazem na elegantní design, kvalitní služby a důsledně vybudovanou značku. Hotel je součástí developerského projektu, který proměnil historický objekt v nadčasové ubytovací zařízení zaměřené na individuální hosty, obchodní klientelu i zahraniční návštěvníky hledající komfort v centru města.

Základní informace o klientovi

Hotel Cube

Název hotelu: Hotel Cube

Typ ubytování: Designový městský hotel

Cílová skupina: Individuální a korporátní klientela

Počet pokojů: přes 70 pokojů

Specifické služby: Privátní wellness, posilovna a masáže

Počátek spolupráce

Od počátku bylo jasné, že úspěch nového hotelu nebude záviset pouze na lokalitě a designu, ale také na efektivním digitálním prostředí – tedy webových stránkách, strategii přímého prodeje a celkovém technickém zázemí. Z toho důvodu hotel přistoupil k výběrovému řízení na rezervační systém, jehož cílem bylo najít partnera, který nabídne nejen výkonné technologické řešení, ale zároveň porozumí obchodní strategii nového hotelu a bude schopen s ní souznít.

V tendru zvítězilo Bookolo, které díky svému flexibilnímu přístupu, intuitivnímu Booking Engine a podpoře moderních prodejních nástrojů přesvědčilo o své připravenosti stát se technologickým partnerem pro start a rozvoj městského hotelu nové generace. Na spuštění webových stránek a budování online identity se zároveň podílela sesterská agentura Newlogic, která s Bookolo dlouhodobě spolupracuje a zajišťuje klientům komplexní řešení „pod jednou střechou“.

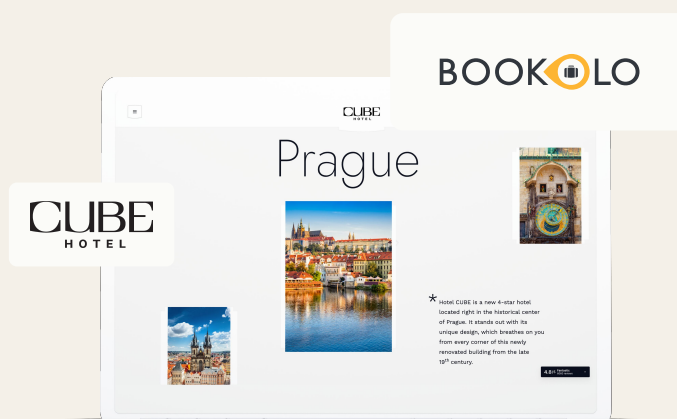
Tato případová studie mapuje jednotlivé fáze spolupráce mezi hotelem, Bookolo a Newlogic – od spuštění hotelu přes rozšíření marketingových aktivit až po aktuální využívání CRM nástrojů. Jejím cílem je ukázat, že důsledně nastavené technologické a marketingové řešení může být klíčovým faktorem pro rozjezd a úspěch nového městského hotelu.



Spuštění hotelu

Spolupráce s Bookolo započala již v přípravné fázi před samotným otevřením Hotelu Cube.

Klíčovým cílem bylo nejen technicky připravit vše potřebné pro spuštění přímých rezervací, ale také vizuálně a funkčně sladit celý digitální prodejní kanál s novou značkou hotelu.



Základní nastavení

Na návrhu a vývoji webových stránek pracovala agentura Newlogic, která dlouhodobě spolupracuje s Bookolo a dokáže tak přirozeně integrovat rezervační systém do designového i funkčního konceptu webu. Web byl navržen s důrazem na čistý vizuální styl, intuitivní strukturu a responzivitu – tak, aby plně podporoval strategii přímého prodeje. Současně byl implementován Booking Engine Bookolo, jehož úkolem bylo zajistit plynulý a uživatelsky přívětivý rezervační proces. Rezervační systém byl propojen s externím channel manager. Tím vzniklo plně funkční a technologicky provázané prostředí pro správu rezervací a napojení na OTA.

Důraz na strategii přímého prodeje

Hotel Cube se od začátku rozhodl nevydávat cestou agresivních a viditelných slev, které by mohly snižovat vnímanou hodnotu nového prémiového produktu. Místo toho byla zvolena sofistikovanější strategie, která staví na privátních a cílených nabídkách prostřednictvím promo kódů a neveřejných sazeb. Bookolo v tomto ohledu nabídlo široké možnosti nastavení – včetně automaticky aktivovaných promo kódů při vstupu do rezervačního systému nebo správy privátních sazeb pro specifické segmenty hostů. Tato strategie se ukázala jako velmi účinná a umožnila hotelu zacílit na klíčové publikum bez nutnosti snižovat veřejně prezentované ceny.

Rezervace pobytových balíčků

Již v momentě spuštění hotelu bylo počítáno také s provozem privátního wellness centra, které je nedílnou součástí nabídky hotelu. Z toho důvodu bylo důležité připravit kromě klasického ubytování také nabídku pobytových balíčků, které kombinují nocleh se službami wellness centra. Bookolo umožňuje snadné vytvoření takových balíčků a jejich jasné odlišení v rámci rezervačního procesu, což zvyšuje orientaci hosta a podporuje cross-sell služeb.

Rozšíření spolupráce o digitální marketing

Cílem dlouhodobé strategie bylo zvyšování poměru přímých rezervací a snižování závislosti na provizních kanálech, které jsou z dlouhodobé pohledu velice nákladné a ušetřené prostředky je pak možné investovat do komfortu a pohodlí svých hostů.

Chytrý digitální mix

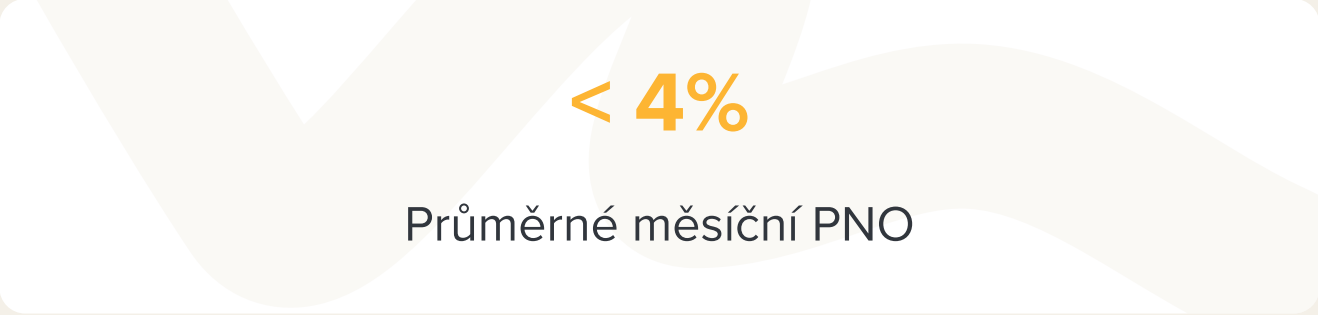
Náš digitální mix je kombinací výkonnostních kampaní v Google Ads (včetně brandové, non-brand, performance Max, Google Hotel Ads) a Meta Ads (Facebook & Instagram v různých formátech a provedeních), kde cílíme jak na nové hosty, tak zpětně oslovujeme ty uživatele, kteří o pobytu již uvažovali, ale rezervaci nedokončili.

Data a přesná optimalizace

Základem úspěchu kampaní je jejich precizní struktura a pravidelná optimalizace na základě dat o chování uživatelů a konverzních cest. Data a výstupy z kampaní pravidelně konzultujeme s vedením hotelu, které nám dodává vlastní insight a pohled na věc. Kombinace tohoto přístupu se ukázalo jako dlouhodobě úspěšný a stabilní model.

Kreativa řízená daty

Kromě samotné technické optimalizace a práce PPC specialistů je dalším klíčovým aspektem kreativa kampaní a komunikace. Součástí projektu je Creative Content tým, který zajišťuje produkci & postprodukcí a celkové kreativní vedení komunikace v online kanálech, které spočívá v hledání vhodných komunikačních témat a sledování trendů chování uživatelů, podle kterého se připravují koncepty jednotlivých kampaní.



< 4%

Průměrné měsíční PNO

Google Meta Search a personalizace nabídek

Třetí fáze spolupráce navázala na předchozí úspěšné nasazení webu, Booking Engine a digitální marketing, a zaměřila se na důkladnější personalizaci cenových nabídek. Cílem bylo využít technologické možnosti Bookolo a zároveň pokročilé nástroje Googlu ke zviditelnění přímých rezervací a současně ke sběru dat pro další práci s klientelou.

Nasazení Free Booking Link a zobrazení „členských“ cen

V rámci rozšíření viditelnosti přímých rezervací jsme pro Hotel Cube realizovali propojení Bookolo systému s Google Hotel Center, čímž se automaticky aktivovalo zobrazování Free Booking Link. Tento odkaz se zobrazuje přímo ve výsledcích Google vyhledávání u hotelu a odkazuje hosty přímo do rezervačního systému Bookolo. Zásadní výhodou tohoto propojení je možnost zobrazit v rámci Free Booking Linku dvě cenové hladiny – standardní veřejnou cenu a výhodnější „členskou“ cenu. Tato členská cena je v systému Bookolo dostupná pouze po registraci hosta, což hotel aktivně využívá jako nástroj:

- ✓ pro motivaci k přímé rezervaci přímo na webu hotelu,
- ✓ a zároveň jako způsob sběru kontaktů a dat o hostech, se kterými může dále pracovat v rámci plánovaného loyality programu nebo CRM komunikace.

Celé nastavení probíhá na úrovni systému Bookolo a umožňuje hotelu prezentovat se ve výsledcích vyhledávání jako konkurenceschopný, a přitom zároveň posilovat vlastní databázi zákazníků. Dalším krokem k lepšímu využívání Google Free Booking Link bylo zahrnutí Google Hotel Ads jako dalšího typu kampaní do aktuální struktury.

Privátní nabídky pro firemní klientelu

Privátní nabídky v systému Bookolo využívá Hotel Cube také pro svou korporátní klientelu. Pro vybrané firemní partnery má hotel nastaveny speciální sazby a podmínky, které jsou dostupné buď prostřednictvím privátní URL, nebo po přihlášení hosta do systému. Správa těchto skupin probíhá přímo v administraci Bookolo, bez nutnosti zásahů zvenčí, a umožňuje hotelu snadno a efektivně řídit přístup k individuálním nabídkám.

 Fáze IV

CRM a emailing pro přímou komunikaci s hosty

Ve čtvrté fázi rozšířil Hotel Cube využívání systému Bookolo o CRM modul, který umožňuje efektivní e-mailovou komunikaci s hosty. Díky napojení na rezervační systém hotel jednoduše pracuje s kontakty, segmentuje je a zasílá cílené kampaně přímo z administrace, bez nutnosti využití externích nástrojů.

Jak hotel CRM používá v praxi:

-  Last minute nabídky pro hosty s historií krátkých pobytů
-  Oznámení o novinkách, např. získání ocenění nebo spuštění nových služeb
-  Tematické a sezónní akce – zimní víkendy, wellness pobyty
-  Korporátní komunikace – cílené zprávy pro obchodní partnery

CRM pomáhá hotelu podporovat přímé rezervace, budovat vztah s klientelou a efektivně reagovat na obchodní příležitosti.

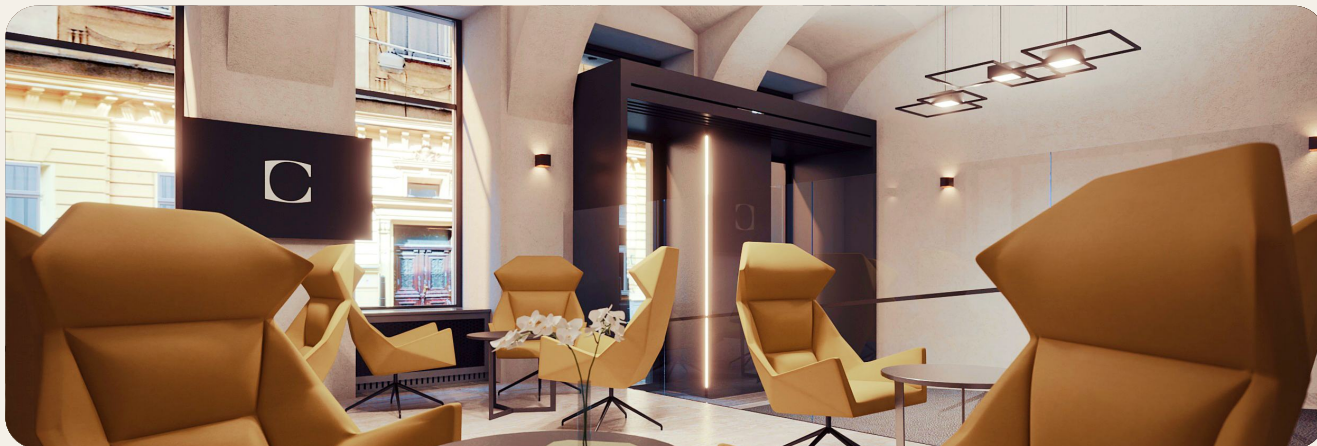
Výhoda řešení pod jednou střechou

Kombinace Bookolo (systémy) a Newlogic (web, marketing) představuje výhodu v podobě:

-  Zjednodušené komunikace
-  Rychlých úprav napříč systémy a kampěmi
-  Sladění vývoje funkcí podle potřeb klienta
-  Úspory času i nákladů na koordinaci

„Je určitě výhodnější, když jsou systémy a služby propojené v rámci jednoho poskytovatele – šetří to čas, energii i riziko nedorozumění mezi různými dodavateli.“

Zhodnocení a citace klienta



Jiří Kostolný | General Manager

„Díky Bookolu máme funkční a přehledné řešení, které zefektivňuje naši práci.“
„Systém se neustále rozvíjí, práce s ním je intuitivní a zákaznická podpora velmi vstřícná.“

Závěr a doporučení

Spolupráce mezi hotelem Cube a Bookolo ukazuje, jak lze při otevření nového městského hotelu využít moderní technologii a marketing ve prospěch efektivního přímého prodeje. Díky postupnému nasazení jednotlivých modulů, spolupráci s agenturou Newlogic a důrazu na cílenou komunikaci s hosty získal hotel komplexní řešení, které odráží jeho prémiový charakter a obchodní cíle. Bookolo se v průběhu celé spolupráce osvědčilo nejen jako technologický dodavatel, ale především jako dlouhodobý partner, se kterým lze rozvíjet ubytovací produkt podle aktuálních potřeb trhu.