



## PRESSE-INFORMATION

### Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH

Emanuelstr. 23  
80796 München  
Fon: +49 089 3065-7524  
Fax: +49 089 3065-7238  
info@TS-and-C.com  
www.TS-and-C.com

## Gezieltes Marketing für Wellness-Hotels und Spa's

München, 17. November 2006 – **HIS-Solution GmbH und Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH ermöglichen zukünftig Day-Spa's und Wellness-Hotels eine gezielte Gast-Kommunikation. Geplant ist eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Spa- und Wellness- Softwareanbieter HIS und dem Relationship-Marketing Spezialisten Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH, kurz TS&C.**

„Marketing ist ein zentraler Punkt, um sich in dem mittlerweile stark umkämpften Wellness- und Beauty-Markt einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Im HIS-System befinden sich alle Anwendungsdaten der Gäste bzw. Kunden. Durch den optional möglichen Transfer der marketingrelevanten Daten in daily point™ kann jetzt das Hotel bzw. das Day-Spa diese Informationen für gezielte Marketingaktionen nutzen“, erklärt Heinrich Meyer, Geschäftsführer von HIS-Solution.

Die daily point™ MARKETING DATA BASE ist eine zentrale Marketing-Datenbank in der die Daten aus den verschiedenen Hotelsystemen zusammenfließen. Über eine Schnittstelle können seit Oktober auch die Spa-Daten aus der HIS-Wellness-Software importiert werden. Durch die Sammlung, in der speziell für marketingspezifische Bedürfnisse entwickelten zentralen Datenbank, können endlich gezielte Vertriebsaktionen für Wellnessgäste gestartet werden, ohne die Gefahr hoher Streuverluste.“ erklärt Michael Toedt, Managing Director bei TS&C. Da bis zu 50% der eingegebenen Gastdaten in Front-Office-Systemen falsch oder fehlerhaft sind, werden die Daten zunächst in der daily point™ DATA LAUNDRY gereinigt und aufbereitet. Auf der Basis der gereinigten Daten können nun Reports gezogen werden, deren Ergebnisse nicht durch die unsauberen Daten verfälscht werden. Anschließend analysieren die Mitarbeiter von TS&C die Daten und geben klare Handlungsempfehlungen. Alle Marketingmaßnahmen können so mittels daily point™ genauestens analysiert und die Ergebnisse kontrolliert werden. Marketing wird somit erstmalig messbar. „Die Kombination aus Datenbereinigung, Analyse, Beratung und Controlling unterscheidet uns grundsätzlich von Agenturen oder reinen Softwareanbietern“, hebt Michael Toedt hervor, „Unternehmen benötigen für die Nutzung von daily point™ weder spezielle Hard- noch Software noch, extra Mitarbeiter. Hierdurch kann sich ein Hotel auf seine Kernbereiche konzentrieren und komplexe Arbeiten, wie z. B. die Analyse der Gastdaten, outsourcen.“



Toedt, Dr. Selk & Coll. arbeitet heute unter anderem für Althoff Hotels & Residences, InterContinental Hotels & Resorts und Lindner Hotels. Neben Gruppen zählen aber auch Einzelhotels zu den Kunden, so z.B. das Wellnesshotel „Jungbrunn“ im Thannheimer Tal oder der Münchner 5-Sterne-Geheimtipp „Palace“.

## **Pressekontakt:**

### **Michael Toedt**

Managing Director  
Michael.Toedt@TS-and-C.com

### **Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH**

Emanuelstr. 23 / 80796 München  
Fon: +49 089 3065-7524 / Fax: +49 089 3065-7238  
info@TS-and-C.com / www.TS-and-C.com

## **Unternehmensprofil:**

Das Unternehmen Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH (TS&C) ist Spezialist im Bereich **Customer Relationship Management (CRM)** für die Hotellerie und Tourismusbranche.

TS&C macht das vorhandene **"Gast-Daten-Kapital"**, das in der Regel ungenutzt in den verschiedenen Systemen eines Hotels vorhanden ist, durch eine einzigartige **Kombination aus Technologie und Beratung** nutzbar. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Implementierung eines effizienten und messbaren Beziehungs-Marketings.

Neben den Bereichen Beratung, zählt die innovative Marketing-Technologie „daily point™“, sowie der Datenschutz zu den Schwerpunkten des Unternehmens.

Diese Kombination unterscheidet TS&C grundlegend von bestehenden Agenturen, Beratungen bzw. Softwareanbietern. TS&C wurde im Januar 2005 in München von Dipl.-Betriebswirt Michael Toedt, Rechtsanwalt Dr. jur. Robert Selk und IT-Spezialist Rainer Aumiller gegründet.