

# Roither & Pühringer GmbH - CUBUS

## 1. Optimierung der Kundenbeziehungen/Neugeschäft/Zusatzgeschäft

- Durch Digitalisierung des Reservierungsvorganges und auch der Möglichkeit online zu reservieren werden alle Kundendaten gespeichert und können so sehr einfach einer Kundendatenbank zugeführt werden. Dadurch ergeben sich enorme Vorteile für Marketingmaßnahmen wie z.B. zielgruppengesteuert, Erstellung diverser Interessensgruppen innerhalb der Stammgäste, Stammgästabindung, Erfassung persönlicher Daten wie zum Beispiel Lieblingsplatz oder Allergene, usw.

## 2. Kostenreduktion/Steigerung der Produktivität

- Steigerung der Produktivität, da man durch die Digitalisierung die Auslastung um ein Vielfaches optimieren kann und dadurch steigt die Produktivität je Mitarbeiter. Weiters kann die Produktivität durch den geringeren Personaleinsatz beim Reservierungsvorgang gesteigert werden. Auch die Telefonate für Tischreservierungen werden durch die Onlinereservierungen um ein Vielfaches weniger und der Servicemitarbeiter kann sich wieder mehr dem Gast widmen. Ebenso werden die diversen inneren Produktionsabläufe durch die Digitalisierung erleichtert und perfektioniert (z.B. Dienstplangestaltung, Bestellwesen, Buchhaltung, usw.)

## 3. Mehrwert für Kunden durch neuartige Dienstleistungen

- Der Kunde kann zu jeder Uhrzeit reservieren. Er kann auch seine gesamten Reservierungen digital verwalten und somit keine Reservierungen mehr übersehen, die Personenanzahl jederzeit abfragen bzw. die genaue Uhrzeit jederzeit abrufen.

## 4. Neuartige Erlösmodelle

- z.B.: Online-Verkauf von Gutscheinen

Stand: 11.03.2019