

## PRESSE-INFORMATION

**Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH**  
 Siegfriedstr. 8  
 80803 München  
 Fon: +49 089 3065-7524  
 Fax: +49 089 3065-7238  
 info@TS-and-C.com  
 www.TS-and-C.com

### Preiswertes Vertriebssystem für Einzelhotels und Hotelgruppen: daily point™ BASIC SALES

München, 1. Februar 2006 - **Die modular aufgebaute Technologie von daily point™ wurde um das Vertriebssystem BASIC SALES erweitert und bietet nun der Hotellerie eine kostengünstige und maßgeschneiderte Branchenlösung.**

Die **Branchenlösung** bietet nun auch Einzelhotels und Hotelgruppen ein kostengünstiges Sales- und Account Management System das den zentralen Verkauf aktiv unterstützt und damit die Effizienz steigert. Die Übersicht der Vertriebsaktivitäten bringt Transparenz in alle Vorgänge und der Hotelier erhält umfangreiche Kontrollmöglichkeiten.

Wie der Name schon sagt, verzichtet BASIC SALES bewusst auf komplizierte Features, die im täglichen Business meist nicht genutzt werden, verfügt aber über alle wichtigen Funktionalitäten eines professionellen Hotellerie-Vertriebssystems. Das System zeichnet sich durch kurze Einarbeitungszeit, leichte Verständlichkeit und Benutzerfreundlichkeit aus. Die Handhabung ist **einfach und übersichtlich**.

Das webbasierte Modul daily point™ BASIC SALES kann schnell eingeführt werden, da einzige Voraussetzung für die Implementierung und Nutzung ein Internetzugang ist. Es fallen keine zusätzlichen Investitionen für neue Soft- oder Hardware und teure Updates an. Das **Preis-Leistungsverhältnis** wird durch einmalige Setupkosten und einer geringen Monatslizenz von € 60 pro User besonders attraktiv. In den Lizenzkosten ist dabei auch die Web-Nutzung von MS-Office professional mit Programmen wie zum Beispiel Outlook, Excel oder Word enthalten.

Die Münchner Toedt, Dr. Selk. & Coll. GmbH (TS&C) hat mit ihrem umfassenden Know-how ein Vertriebssystem speziell für die Hotel- und Tourismusbranche entwickelt. Mit BASIC SALES wurde die Marketing Technologie daily point™ erweitert um die Kommunikation mit Firmenkontakten zu verbessern, um somit Vertriebs Erfolg, Loyalität und Kundenbindung zu steigern.

## Unternehmensprofil:

**Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH (TS&C)** ist Spezialist für **CRM** - Customer Relationship Management in der Hotel- und Tourismusbranche. TS&C verknüpft IT- und Management-Beratung mit technischen Marketing-Lösungen, um Relationship-Marketing (Kundenbindung) effektiv einzuführen und erfolgreich und dauerhaft umzusetzen. Neben der innovativen **Marketing-Technologie** daily point™ zählen deshalb **Beratung** und Betreuung sowie **Datenschutz** zu den Kompetenzen des Unternehmens.

Die Toedt, Dr. Selk & Coll. GmbH wurde im Januar 2005 in München von Dipl.-Betriebswirt Michael Toedt, Rechtsanwalt Dr. jur. Robert Selk und IT-Spezialist Rainer Aumiller gegründet.

## Pressekontakt:

**Michael Toedt**

Managing Director  
michael.toedt@TS-and-C.com

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

Siegfriedstr. 8 / 80803 München  
Fon: +49 089 3065-7524 / Fax: +49 089 3065-7238  
info@TS-and-C.com / www.TS-and-C.com