

Nu söker vi nya hotellpartners!

Customer representerar idag ca 30 herrgårdar runt om i Sverige som varje år tar emot långt mer än 10.000 gäster genom vårt samarbete. I 18 år har vi byggt, vårdat och utvecklat vår idé om att locka fler gäster till herrgårdarna. Efterfrågan är större än någonsin och just nu söker vi fler partners till vårt samarbete.

Vår affärsidé är att leverera premier till försäljningskampanjer och lojalitetsprogram. Våra kunder är stora konsumentföretag som använder våra premier i olika köp-och-få upplägg till privatpersoner för att stärka värdet på sin reklamkampanj. På kundlistan har vi företag som K-Rauta, Vattenfall, Inkclub, Findus och Riddermark för att nämna några.

Hur funkar det? (vår affärsmodell)

1. Vi på Customer säljer värdebevis för hotellövernattningar till våra kunder, som alltså är de som betalar för vår verksamhet.
2. Kunderna använder premien i försäljningskampanjer, där konsumenter får värdebeviset på köpet. Många företag använder premier för att sticka ut i konkurrensen, i stället för prissänkning. Och en del används i lojalitetsprogram och kundklubbar.
3. Konsumenten väljer vilket hotell som hen vill bo på, bokar sitt rum i förväg och njuter av sin vistelse.
4. Hotellen tar emot bokningen och välkomnar gästerna. Ersättningsmodellerna för våra hotellpaketeringar förklaras på nästa sida.

Värt att notera

- Konsumenterna har gjort en prestation/köp för att få ett värdebevis, vilket gör erbjudandet värdefullt.
- När våra kunder marknadsför erbjudandet kommunicerar de hotellövernattningens cirka värde.
- Erbjudandet på en hotellövernattning är endast synligt för de som har fått ett värdebevis och är därmed inte publikt.

"Varje vecka har vi förmånen att ta emot flera gäster som kommer via Customers kampanjer. Med en varm miljö och vår ambition att göra avtryck på den gastronomiska kartan med mat, dryck och service av högsta kvalitet får vi se många glada ansikten vid utcheckningen. Vi gillar samarbetet med Customer och kan understryka att även gästerna uppskattar sin premie."

Fredrik Åström, VD Svenska Kulturpärlor



Hotellövernattning i lantlig miljö | Avkoppling | Middagspaket



Detta upplägg berättigar innehavaren av värdebevis en kostnadsfri övernattning som bokas direkt av gästen. Villkoret för att få ta del av erbjudandet är att gästerna förbinder sig att äta middag och frukost på herrgården under sin vistelse. Nivån på måltiderna bestäms i förväg och beskrivs i text som gästerna tar del av innan bokning sker. Betalning för måltidspaketet görs av gästerna vid incheckning.

Priset för måltiderna ska motsvara herrgårdens ordinarie priser. Vanligen erbjuds en 3-rätters middag och en frukostbuffé för ett fast pris mellan 580 och 1200 kronor per person. I detta fall är herrgården garanterad en intäkt på 1 160 – 2 400 kronor för vistelsen. Sedan finns naturligtvis stora möjligheter att öka på värdet med försäljning av drycker, uppgraderingar, övriga tjänster som herrgården erbjuder, fler måltider samt en längre vistelse. Detta sker till ordinarie pris.

Så här tänker vi - räkneexempel

Gäster som kommer från våra kampanjer spenderar i snitt ca 2500 kr per bokning (lågt räknat). Det inkluderar allt från rumskostnad till ev. mat och dryck. Om ni tar emot 4 bokningar per vecka kommer ni att omsätta drygt 500 000 kr/år. Vi beräknar detta på siffror som vi bland annat fått från hotellen Södertuna Slott, Duveholms Herrgård och Gripsholms Vårdshus.

Vi betalar ett lägre pris som ett alternativ till att rum står tomma!

Hotellövernattning | Inklusive frukost



I vissa fall har konsumenten gjort en större prestation för att få sin premie och fått ett värdebevis som gäller för en fri herrgårdsövernattning. Gästen betalar därmed inte för boendet eller frukost men för allt annat såsom middag, drycker, uppgradering. Dessa vistelser bokas av Customer och en ersättning på 650 kronor inkl. moms utgår som herrgården fakturerar oss.

Herrgårdsövernattning i lantlig miljö | VIP

I vissa fall har konsumenten gjort en ännu större prestation för att få sin premie och som omfattar ett större erbjudande. Gästen får en övernattnig i dubbelrum, inklusive det middagspaket hotellet förutbestämt för detta erbjudande, och frukost för två personer. Hotellövernattningen bokas av oss och ersättningen till hotellet framkommer utifrån bestämmelsen om middagspaket.

Syftet är att vi ska hjälpa er att slippa ha tomma rum under perioder då ni har låg beläggning. På så sätt kan ni öka er omsättning med hjälp av oss.

Det kostar er ingenting att vara vår partner och vi tar ingen provision på bokade rum.

Vilka av våra paketeringar skulle passa hos er?