

Holdflight får första hotellkunden utanför Frankrike – etablerar nytt kundcase i Indonesien

Holdflight har genom sin lokala partner tecknat avtal med sin första hotellkund utanför Frankrike. Kunden är ett boutiquehotell på Bali i Indonesien, med verksamhet inom boende, restaurang och turism. Avtalet ska stödja hotellets arbete med kundkommunikation och digital marknadsföring.

Avtalet omfattar två AI-baserade produkter i Holdflights erbjudande: Market Planner och AI Chat Bot. Produkterna ingår i Holdflights produktpaket för hotellverksamhet, som kombinerar digital marknadsföring och automatiserad kundkommunikation. Det bredare produktpaketet omfattar även en AI-baserad telefonagent för hantering av telefonbaserad kunddialog.

Market Planner stödjer hotellets löpande marknadsföringsarbete genom att planera och skapa innehåll för sociala medier, medan AI Chat Bot automatiserar kundkommunikation i digitala kanaler. Tillsammans med AI Telefonagenten skapar de ett sammanhållet produktpaket som täcker två centrala områden för hotellverksamheter – marknadsföring och kundkommunikation.

Produktpaketet är färdigutvecklat och redo för kommersiell utrullning. Holdflight har nu inlett försäljningen av produkten till hotell på utvalda marknader i Europa och Asien. I takt med att fler hotell ansluts utvecklar Holdflight kontinuerligt integrationer mot de olika system som används av respektive hotell, vilket successivt breddar produktens kompatibilitet och möjliggör etablering hos fler hotell- och turistverksamheter på flera marknader. Avtalet löper initialt under ett år och bygger på en månadsbaserad affärsmodell.

Kunden blir Holdflights första inom hotellsektorn utanför Frankrike och utgör samtidigt ett konkret referenscase på den indonesiska marknaden.

– Den första hotellkunden utanför Frankrike är en viktig milstolpe för oss och ger oss en lokal referenskund på Bali. Vi har redan etablerat vårt erbjudande mot hotellsegmentet i Frankrike och ser goda möjligheter att bygga vidare på etableringen i Indonesien. Bali har över 5000 hotell och andra boendeanläggningar, vilket skapar en stor adresserbar marknad för vårt erbjudande. Vår ambition är att använda den första referenskunden som utgångspunkt för fortsatt kommersiell expansion inom hotell- och turistsektorn, säger Magnus Kniving, VD för Holdflight.

Affären är ytterligare ett steg i Holdflights internationella expansion och bolagets strategi att utveckla skalbara AI-baserade produkter för specifika branscher, som kan kommersialiseras och skalas på flera geografiska marknader.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

ir@holdflight.se

Holdflight AB
Humlegårdsgatan 13
114 46 Stockholm
holdflight.se