



Maneras trascendentes de vender servicios adicionales

Más ingresos con verdaderas capacidades a través de varios canales

Algunas aerolíneas generan más del 19 por ciento de sus ingresos vendiendo servicios adicionales: una tendencia destinada a continuar. Nuestra investigación ha demostrado que el 82 por ciento de las aerolíneas consideran que los servicios adicionales son un área de crecimiento fundamental.*

La clave es ofrecer servicios adicionales de forma constante a través de todos los canales. ¿Para qué limitar el potencial de las ventas y los ingresos cuando se pueden presentar ofertas con comercialización y servicios consistentes en todos los puntos de venta, como sitios web, centros de llamadas y agencias de viajes?

Ofrezca sus servicios adicionales en cualquier lugar

Travelport Ancillary Services ayuda a las aerolíneas a aprovechar oportunidades de venta en distintos canales, con procesamiento automatizado para optimizar los ingresos. Nuestras soluciones de conectividad se adaptan al modelo comercial exclusivo de su aerolínea, lo que le ofrece la flexibilidad de hacer lo siguiente:

- Elegir, distribuir y administrar servicios adicionales de la forma que mejor se adapte a su aerolínea, su marca y su método de conectividad de preferencia
- Ofrecer el contenido y los servicios consistentes que los viajeros esperan

- Otorgar a las agencias de viajes acceso integrado a sus servicios adicionales a través de sus flujos de trabajo habituales
- Ofrecer sus productos a más de 68 000 agencias de viajes en más de 180 países

Elija un método de entrega y nosotros integraremos su contenido a nuestros puntos de venta mundiales a la perfección:

1. Estándares de la industria
 - Distribución a través de los servicios opcionales de ATPCO Optional Services
 - Proceso de reserva en conformidad con el estándar AIRIMP de la IATA relativo a los mensajes TTY
 - Cumplimiento en conformidad con el estándar de los EMD (documentos electrónicos varios) de la IATA
2. Interfaz de programación de aplicaciones (API) basada en XML
 - Distribución según su oferta dinámica
 - Solicitudes de reserva enviadas directamente a su sistema
 - Cumplimiento por tarjeta de crédito a través de su sistema
3. Una mezcla de los estándares de la industria y los componentes de API

* Encuesta sobre aerolíneas de Travelport y CAPA, año 2012

- El 88 % de los agentes de viajes quieren ofrecer un límite de equipaje a los viajeros
- El 87 % de los agentes quieren ofrecer mejoras de asientos

Respuestas de más de 650 propietarios y gerentes de agencias de viajes en todo el mundo para una investigación de Travelport, año 2012

Entrega de contenido de un único proveedor a elección

Servicios adicionales a través de los estándares de la industria

Esta opción es adecuada para los modelos comerciales tradicionales de las aerolíneas con estrategias de asociación y programas de precio relativamente estables. Se alinea con procesos administrativos comunes de agencias para integrar los datos de forma eficaz, y procesar las operaciones y los pagos. Los métodos de pago están diseñados para coincidir con las opciones y preferencias actuales de las aerolíneas, los agentes y los consumidores.

Servicios adicionales a través de una API

Al ir más allá de los estándares de la industria, les permitimos a las compañías aéreas con conexión a una API aplicar el mismo nivel de administración dinámica de ingresos y suministro flexible de contenido a nuestros puntos de venta de agencias. Las aerolíneas pueden proporcionar todo su contenido, o parte de él, a través de una API y realizar ofertas enfocadas en el cliente mediante nuestra Travel Commerce Platform, de una forma similar a los paquetes personalizados del canal directo.

Servicios adicionales híbridos: una mezcla de ambos métodos

Las aerolíneas pueden ofrecer lo mejor de ambos métodos al combinar la flexibilidad de las ofertas de API y la integración de los estándares de la industria.

Consistencia en la manera de vender los productos de aerolíneas

Para generar ventas adicionales que son fundamentales para la rentabilidad de las aerolíneas, Travelport ofrece un catálogo de servicios dinámicos en la computadora de escritorio de la agencia de viajes. El catálogo ofrece servicios adicionales para itinerarios que los agentes tienen en cuenta, y facilita los procesos de comparación, reserva y venta. Si hay asientos con costo disponibles, se mostrarán las opciones que pueden reservarse en un mapa de asientos intuitivo y gráfico.

¿Qué ven los agentes de viajes y los viajeros?

- Los agentes ven las imágenes y la promoción de su aerolínea, lo que crea más conocimiento sobre la marca.
- Los agentes ven sus descripciones y contenido promocional para tomar decisiones informadas.
- Los agentes acceden a ofertas dentro de sus flujos de trabajo habituales para proporcionar más servicios eficaces.
- Los viajeros disfrutan de los servicios consistentes de la aerolínea a través del canal de la agencia.

Un enfoque mejorado en cuanto a la distribución y las ventas

- El nuestro es un proceso automatizado y estandarizado para generar nuevas ventas, reducir la cantidad de errores, ahorrar tiempo y cumplir con los requisitos de las aerolíneas y los estándares de la industria.
- Los servicios adicionales se distribuyen a través de nuestra Travel Commerce Platform y de nuestras soluciones en los puntos de venta de agencias.
- Los asientos pagados, el equipaje adicional, el acceso a la sala VIP del aeropuerto, las comidas, el WiFi y otros servicios se venden en determinados países o en todas las rutas, según su modelo y estrategia comerciales.
- El cumplimiento está gestionado por los EMD y los pagos directos de tarjeta de crédito.

Imagine el potencial

- Aumente las ventas al ofrecer servicios adicionales en la mayoría de los canales, incluso en los puntos de venta de Travelport.
- Reduzca los costos con procesos electrónicos y una contabilidad de ingresos simplificada.
- Controle y asigne los ingresos de las ventas de servicios adicionales con mayor velocidad y precisión.
- Diferencie sus ofertas de las de otras aerolíneas en el canal de la agencia.

Venda servicios adicionales a su manera con Travelport

Para obtener más información acerca de Travelport Ancillary Services, comuníquese con su representante de Travelport o envíe un correo electrónico a merchandising@travelport.com.

