



# Neue Wege für den Verkauf von Zusatzleistungen

## Steigern Sie den Umsatz durch den Verkauf über verschiedene Kanäle

Einige Fluggesellschaften erwirtschaften mehr als 19 % ihres Umsatzes durch den Verkauf von Zusatzleistungen – ein Trend, dem es zu folgen gilt. Unsere Recherche hat gezeigt, das 82 % der Airlines Zusatzleistungen als einen bedeutenden Wachstumsbereich erachten.\*

Der Schlüssel hierbei liegt darin, Zusatzleistungen stets auf allen verfügbaren Kanälen anzubieten. Warum sollten Sie Einschränkungen Ihrer Umsatz- und Einnahmepotenziale hinnehmen, wenn Sie Ihre Angebote mit durchgängigem Branding und Service über alle Verkaufspunkte wie Websites, Callcenter und Reisebüros präsentieren können?

## Bereitstellung Ihrer Zusatzleistungen, wo immer Sie wollen

Travelport Ancillary Services hilft Airlines, Umsatzchancen auf verschiedenen Kanälen mithilfe eines automatisierten Prozesses wahrzunehmen. Unsere Konnektivätslösungen passen sich Ihrem Airline-Geschäftsmodell perfekt an und verleihen Ihnen in vielen Bereichen Flexibilität:

- Wählen Sie Zusatzleistungen aus, verteilen und verwalten Sie sie und zwar so, wie Sie es für Ihre Airline, Ihre Marke und Ihre bevorzugte Konnektivätsmethode wünschen

- Bieten Sie die durchgängig einheitliche Darstellung Ihrer Reiseinhalte und der Services, die die Reisenden erwarten
- Geben Sie Reiseagenturen einen integrierten Zugang auf Ihre Zusatzleistungen, ohne dass sie von ihren üblichen Prozessen abweichen müssen
- Präsentieren Sie Ihre Produkte in über 68.000 Reisebüros in 180 Ländern

Wählen Sie eine Auslieferungsmethode, und wir sorgen dafür, dass Ihre Reiseinhalte nahtlos in unsere globalen Verkaufspunkte integriert werden:

1. Branchenstandards
  - Distribution durch ATPCO Optional Services
  - Buchung gemäß IATA AIRIMP-Norm TTY-Benachrichtigung
  - Fulfillment nach IATA EMD-Standard
2. XML-basierte Programmierschnittstelle (API)
  - Distribution gemäß Ihrem dynamischen Angebot
  - Buchungsanfragen werden direkt zu Ihrem System gesendet
  - Fulfillment per Kreditkarte über Ihr System
3. Ein Mix aus Branchenstandards und API-Komponenten

- 88 % der Reisebüromitarbeiter wollen den Reisenden Freigepäck anbieten
- 87 % der Reisebüromitarbeiter wollen Sitzplatz-Upgrades anbieten

Antworten von mehr als 650 Inhabern und Managern von Reisebüros aus aller Welt in einer Umfrage von Travelport aus dem Jahr 2012

### Inhalte von einem Anbieter auswählen

#### Zusatzleistungen nach Branchenstandards

Diese Option eignet sich hervorragend für Geschäftsmodelle der traditionellen Airlines mit strategischen Partnerschaften und relativ statischen Preisschemata. Gemeinsame Backoffice-Prozesse für effiziente Datenintegration, Bearbeitung von Transaktionen und Zahlungsvorgänge werden hier kombiniert. Die Zahlungsarten sind so vorgesehen, dass sie den aktuellen Optionen und Präferenzen von Airlines, Agenturmitarbeitern und Konsumenten entsprechen.

#### Zusatzleistungen per API

Wir gehen jedoch über die bloße Anwendung von Branchenstandards hinaus und ermöglichen Fluggesellschaften über eine API-Verbindung dasselbe Niveau an dynamischem Umsatzmanagement und flexible Inhaltsbereitstellung über unsere Agentur-Verkaufspunkte. Airlines können alle Reiseinhalte oder Teile davon über ein API bereitstellen und richten ihr Angebot somit näher am Kunden aus. Dafür wird unsere Travel Commerce-Plattform so genutzt, dass ihr Angebot maßgeschneiderten Paketen über Direktkanäle ähnelt.

#### Hybrid-Zusatzleistungen – die gekonnte Mischung

Airlines können das Beste aus beiden Welten anbieten, indem sie die Flexibilität von API-Angeboten und die Integration des Branchenstandards kombinieren.

### Konsistenz im Verkauf von Airline-Produkten

Um Umsätze durch Zusatzleistungen, die für die Rentabilität einer Fluggesellschaft von so hoher Bedeutung sind, zu generieren, bietet Travelport einen dynamischen Servicekatalog auf dem Desktop des Reisebüros. Dieser Katalog bietet Zusatzleistungen für Streckenverbindungen, die Reisebüromitarbeiter in Erwägung ziehen, wodurch das Vergleichen, das Buchen und das Verkaufen stark vereinfacht werden. Wenn zahlbare Sitzplätze verfügbar sind, werden Buchungsoptionen in einer intuitiven Sitzplangrafik angezeigt.

### Was sehen Reisebüromitarbeiter und Reisende?

- Reisebüromitarbeiter sehen das Branding und die Logos Ihrer Airline, wodurch ein größeres Markenbewusstsein geschaffen wird.
- Reisebüromitarbeiter sehen Ihre Beschreibungen und Werbeinhalte, um auf dieser Basis eine Auswahl zu treffen.
- Reisebüromitarbeiter haben Zugriff auf Angebote im Rahmen ihres normalen Arbeitsablaufs, um einen effizienteren Service anzubieten.
- Reisende erfahren konsistente Airline-Services über den Reisebürokanal.

### Vertrieb und Verkauf besser durchdacht

- Prozess wurde automatisiert und standardisiert um zusätzliche Verkäufe festzumachen, Fehler zu reduzieren, Zeit einzusparen und die Anforderungen der Fluggesellschaften und Branchenstandards einzuhalten.
- Zusatzleistungen werden über unsere Travel Commerce Plattform und unsere Agentur-Verkaufspunkte vertrieben.
- Sitzplatz-Angebote, Zusatzgepäck, Lounge-Zugang, Speisen, WLAN und andere Services können in ausgewählten Ländern oder, je nach Geschäftsmodell und -strategie, auf allen Strecken verkauft werden.
- Fulfillment über EMD (Electronic Miscellaneous Documents, elektronische Zusatzdokumente) und direkt per Kreditkarte.

### Stellen Sie sich das Potenzial vor:

- Drastische Umsatzsteigerungen durch das Angebot von Zusatzleistungen über die meisten Vertriebskanäle, inklusive Travelport-Verkaufspunkte.
- Kosteneinsparungen durch papierlose, elektronische Prozesse und vereinfachte Buchhaltung
- Schnellere und genauere Nachverfolgung und Zuordnung von Umsätzen aus Zusatzleistungen
- Produktabgrenzung von anderen Fluglinien im Agenturkanal

## Verkauf von Zusatzleistungen über Travelport nach Ihren Vorstellungen

Weitere Informationen über Travelport Ancillary Services erhalten Sie von Ihrem Travelport-Kundenberater oder per E-Mail an: [merchandising@travelport.com](mailto:merchandising@travelport.com).

