



Nuove frontiere nella vendita dei servizi aggiuntivi

Incrementiamo i tuoi ricavi grazie a funzionalità multicanale

Alcune linee aeree generano oltre il 19% dei loro ricavi tramite la vendita di servizi aggiuntivi, una tendenza destinata a perdurare nel tempo. Le nostre ricerche indicano che l'82% delle linee aeree considera i servizi aggiuntivi un'area di crescita fondamentale.*

Il segreto è offrire i servizi aggiuntivi in modo coerente attraverso tutti i canali. Perché limitare il potenziale di vendita e ricavo quando è possibile presentare offerte coerenti dal punto di vista del marchio e dei servizi attraverso tutti i punti vendita, compresi canali come siti web, call center e agenzie di viaggio?

I tuoi servizi aggiuntivi, disponibili ovunque

Travelport Ancillary Services aiuta le linee aeree a rispondere alle opportunità di vendita su più canali grazie all'elaborazione automatizzata, per ottimizzare i ricavi. Le nostre soluzioni di connettività si adattano allo specifico modello di business della tua linea aerea, fornendoti la flessibilità adeguata per:

- Scegliere, distribuire e gestire i servizi aggiuntivi nel modo che più si adatta alla tua linea aerea, al tuo marchio e al metodo di connessione che preferisci
- Offrire ai viaggiatori la coerenza di contenuti e servizi che si aspettano

- Offrire alle agenzie di viaggio un accesso integrato ai tuoi servizi aggiuntivi tramite il loro normale flusso di lavoro
- Proporre i tuoi prodotti a oltre 68.000 agenzie di viaggio in 180 Paesi

Scegli un metodo di fornitura e noi integreremo perfettamente i tuoi contenuti nei nostri punti vendita globali:

1. Standard di settore
 - Distribuzione mediante ATPCO Optional Services
 - Prenotazione in base ai messaggi TTY dello standard IATA AIRIMP
 - Rispetto dello standard IATA EMD
2. Interfaccia di programmazione dell'applicazione (Application Programming Interface, API) basata su XML
 - Distribuzione in base alla tua offerta dinamica
 - Invio delle richieste di prenotazione direttamente al tuo sistema
 - Possibilità di utilizzare la carta di credito attraverso il tuo sistema
3. Un insieme di standard di settore e componenti API

- L'88% degli agenti di viaggio vuole proporre ai clienti il bagaglio in franchigia
- L'87% degli agenti di viaggio vuole proporre upgrade dei posti

Risposte di oltre 650 proprietari e responsabili di agenzie di viaggio all'indagine Travelport del 2012

Scegli di ricevere i contenuti da un solo fornitore

I servizi aggiuntivi attraverso gli standard di settore

Questa opzione si adatta ai modelli di business delle linee aeree tradizionali con strategie di partnership e schemi di determinazione del prezzo piuttosto statici. Inoltre, si adatta ai comuni processi di back-office delle agenzie per realizzare integrazione dei dati, elaborazione delle transazioni e processi di pagamento efficienti. I metodi di pagamento sono progettati per soddisfare le opzioni attualmente disponibili e le preferenze di linee aeree, agenti di viaggio e consumatori.

Servizi aggiuntivi attraverso una API

Andando oltre gli standard di settore, consentiamo ai vettori con connessione API di applicare lo stesso livello di gestione dinamica dei ricavi e di fornitura flessibile dei contenuti ai punti vendita delle nostre agenzie. Le linee aeree possono fornire i loro contenuti, in toto o in parte, attraverso una API e creare offerte incentrate sul cliente mediante la nostra Travel Commerce Platform, in maniera del tutto simile ai pacchetti personalizzati disponibili sul canale diretto.

Servizi aggiuntivi ibridi: l'unione di due metodi

Le linee aeree possono offrire il meglio di entrambi i mondi, combinando la flessibilità delle offerte API con l'integrazione degli standard di settore.

Coerenza nella vendita al dettaglio dei prodotti delle linee aeree

Per generare servizi aggiuntivi vitali per la redditività delle linee aeree, Travelport fornisce un catalogo di servizi dinamico sul desktop dell'agenzia di viaggio. Il catalogo comprende i servizi aggiuntivi disponibili per gli itinerari che gli agenti stanno valutando, consentendo loro di confrontare, prenotare e vendere in modo più semplice. Se sono disponibili posti a sedere a pagamento, le opzioni disponibili per le prenotazioni vengono mostrate in una mappa grafica intuitiva.

Cosa vedono gli agenti di viaggio e i viaggiatori?

- Gli agenti vedono la personalizzazione con il marchio e la grafica della linea aerea, che aumentano la consapevolezza nei confronti del tuo marchio.
- Gli agenti possono vedere i tuoi contenuti informativi e promozionali per compiere scelte consapevoli.
- Gli agenti hanno accesso alle offerte nell'ambito del loro normale flusso di lavoro per fornire un servizio più efficiente.
- I servizi della linea aerea vengono offerti ai viaggiatori in modo coerente tramite il canale delle agenzie di viaggio.

Un approccio migliore alla distribuzione e alle vendite

- Il nostro processo automatizzato e standardizzato consente di ottenere nuove vendite, ridurre gli errori, risparmiare tempo e aderire ai requisiti della linea aerea e agli standard di settore.
- I servizi aggiuntivi vengono distribuiti attraverso la nostra Travel Commerce Platform e le nostre soluzioni per i punti vendita in agenzia.
- I posti a sedere a pagamento, i bagagli extra, l'accesso alla lounge, la connessione Wi-Fi e altri servizi possono essere venduti in alcuni Paesi o su tutte le rotte, in base al modello e alla strategia del tuo business.
- L'esecuzione è gestita mediante documenti elettronici eterogenei (Electronic Miscellaneous Document, EMD) e pagamenti diretti con carta di credito.

Immagina il tuo potenziale

- Promuovi le vendite offrendo servizi aggiuntivi nella maggior parte dei canali, tra cui tutti i punti vendita Travelport
- Riduci i costi grazie ai processi elettronici "paperless" (privi di supporto cartaceo) e alla contabilità dei ricavi semplificata
- Monitora e suddividi i ricavi da servizi aggiuntivi con maggiore rapidità e precisione
- Differenzia la tua offerta da quella di altre linee aeree nel canale delle agenzie di viaggio

Vendi i servizi aggiuntivi a modo tuo con Travelport

Per ulteriori informazioni su Travelport Ancillary Services, contatta il tuo referente Travelport oppure invia un'e-mail all'indirizzo merchandising@travelport.com

