



Formas de vender elementos complementarios con más repercusión

Aumentamos los ingresos con verdaderas funciones multicanal

Algunas aerolíneas obtienen más del 19 % de sus ingresos con la venta de servicios complementarios, una tendencia que previsiblemente seguirá creciendo. Nuestra investigación pone de manifiesto que el 82 % de las aerolíneas consideran que los elementos complementarios constituyen un área de crecimiento esencial.*

La clave radica en ofrecer elementos complementarios de manera consistente en todos los canales. ¿Por qué limitar el potencial de ventas e ingresos si se pueden presentar ofertas con una imagen de marca y un servicio consistentes en todos los puntos de venta, incluidos los sitios web, los centros de llamadas y los canales de las agencias de viajes?

Ofrecemos servicios complementarios en todos los medios

Los servicios complementarios de Travelport permiten que las aerolíneas atiendan las oportunidades de venta en múltiples canales y ofrecen un procesamiento automatizado que optimiza los ingresos. Nuestras soluciones de conectividad encajan con el modelo de negocio único de su aerolínea, lo que le proporciona flexibilidad para:

- Elegir, distribuir y gestionar los elementos complementarios de manera que se adapten a su aerolínea, a su marca y a su método de conectividad preferido.

- Ofrecer la consistencia de contenidos y servicios que esperan los viajeros.
- Proporcionar a las agencias de viajes un acceso integrado a sus elementos complementarios a través de sus flujos de trabajo normales.
- Hacer llegar sus productos a más de 68.000 agencias de viajes de 180 países.

Elija un medio para ofrecer el servicio y nosotros nos encargaremos de integrar su contenido en nuestros puntos de venta globales:

1. Normas del sector
 - Distribución a través de los servicios opcionales de ATPCO.
 - Reserva de acuerdo con la mensajería TTY según las normas AIRIMP de la IATA.
 - Gestión mediante la norma EMD de la IATA.
2. Interfaz de programación de aplicaciones (API) basada en XML
 - Distribución de acuerdo con su oferta dinámica.
 - Peticiones de reserva enviadas directamente a su sistema.
 - Gestión mediante tarjeta de crédito y a través de su sistema.
3. Una combinación de normas del sector y componentes API

* Encuesta sobre aerolíneas de Travelport y CAPA en 2012

- El 88 % de los agentes de viajes desean ofrecer franquicia de equipaje a los viajeros.
- El 87 % de los agentes de viajes quieren ofrecer mejoras de asientos.

Respuestas obtenidas en el análisis que Travelport realizó en 2012 a más de 650 propietarios y gestores de agencias de viajes de todo el mundo.

Elección del suministro de contenidos de un proveedor

Elementos complementarios a través de las normas del sector

Esta opción se ajusta a los modelos de negocio tradicionales de las aerolíneas, con estrategias de asociación y esquemas de precios bastante estáticos. Se adapta a los procesos administrativos habituales de la agencia, por lo que permite integrar datos, procesar transacciones y ejecutar pagos de manera eficaz. Los métodos de pago están diseñados para adaptarse a las opciones y preferencias actuales de las aerolíneas, los agentes y los consumidores.

Elementos complementarios a través de una API

Al superar las normas del sector, logramos que las empresas conectadas mediante la API puedan aplicar el mismo nivel de gestión dinámica de ingresos y de suministro flexible de contenidos a los puntos de venta de nuestras agencias. Las aerolíneas pueden brindar todo o parte de su contenido a través de una API y realizar ofertas centradas en el cliente a través de nuestra plataforma de comercio turístico de forma semejante a los paquetes personalizados que se pueden encontrar en los canales directos.

Elementos complementarios híbridos: la combinación de ambos métodos

Las aerolíneas pueden ofrecer las mejores opciones de ambos métodos al combinar la flexibilidad de las ofertas a través de API y la integración de la norma del sector.

El logro de la consistencia en el modo de vender productos de aerolíneas al por menor

A fin de que las ventas de elementos complementarios resulten fundamentales para la rentabilidad de las aerolíneas, Travelport ofrece un catálogo de servicios dinámicos para los ordenadores de los agentes de viajes. El catálogo oferta elementos complementarios para los itinerarios que son del interés de los agentes, por lo que resulta sencillo compararlos, reservarlos y venderlos. Si hay asientos de pago disponibles, las opciones de reserva aparecen en un sencillo e intuitivo gráfico de asientos.

¿Qué ven los agentes de viajes y los viajeros?

- Los agentes ven la marca y la imagen de su aerolínea, por lo que se logra una mayor percepción de marca.
- Los agentes ven sus descripciones y su contenido promocional para poder realizar elecciones fundamentadas.
- Los agentes acceden a las ofertas desde su flujo de trabajo habitual, por lo tanto, el servicio brindado es más eficaz.
- La experiencia de los viajeros es consistente en todo momento, desde los servicios prestados por la aerolínea hasta el canal de la agencia.

Una estrategia mejorada de distribución y venta

- Nuestro proceso está automatizado y estandarizado a fin de lograr nuevas ventas, reducir errores, ahorrar tiempo y satisfacer los requisitos de las aerolíneas y las normas del sector.
- Los elementos complementarios se distribuyen a través de nuestra plataforma de comercio turístico y nuestras soluciones de puntos de venta para agencias.
- Los servicios de pago, como selección de asientos, equipaje adicional, acceso a salas de espera privadas, comidas y wifi, entre otros, se pueden vender en determinados países o en todas las rutas, en función de la estrategia y el modelo de negocio.
- La gestión se lleva a cabo mediante documentos electrónicos diversos (EMD) y pagos directos mediante tarjeta de crédito.

Imagine las posibilidades

- Incremente las ventas al ofrecer elementos complementarios en numerosos canales, incluidos todos los puntos de venta de Travelport.
- Reduzca los costes gracias a los procesos electrónicos, que no consumen papel, y la simplificación de la contabilidad de los ingresos.
- Realice un seguimiento de los ingresos complementarios y asígneles con mayor velocidad y precisión.
- Diferencie sus ofertas de las de las demás aerolíneas en el canal de la agencia.

Venda elementos complementarios de manera personalizada con Travelport

Para obtener más información sobre los servicios complementarios de Travelport, póngase en contacto con su representante de Travelport o envíe un correo electrónico a merchandising@travelport.com.

