



Vertrieb und Marketing mit aussagekräftigen Bildern und überzeugenden Botschaften

Einheitlicher Vertrieb über mehrere Kanäle

Während sich die Art des Einzelhandels und des Verkaufs innerhalb des Marktes für Distributoren ständig ändert, bleibt doch eine Sache gleich: Sie müssen die Marke und das Angebot Ihrer Fluglinie einheitlich in den Vertriebskanälen präsentieren, egal wo und wie Ihre Kunden die Tickets erwerben – und dies gilt auch für Reisebüros.

Wir von Travelport glauben, dass Sie an Ihrem Point of Sale Farbe bekennen sollten:

- Vermitteln Sie den wahren Wert der Produkte und Services Ihrer Fluglinie
- Heben Sie Ihre Marke, Preise, Merkmale und Zusatzleistungen im Vergleich zu anderen Fluglinien hervor
- Setzen Sie Ihre eigene Handelsstrategie um
- Nutzen Sie das Upselling der Fluggäste von einem Preisangebot zu einem anderen

Neudefinition des Reise-Merchandising

Die Lösung Travelport Rich Content and Branding, eine Schlüsselkomponente der zukunftsweisenden Travelport Merchandising Suite, verändert die Art, wie unsere Flug-, Hotel-, Bahn-, Taxi- und Kreuzfahrtgäste über den Vertrieb denken. Wir haben ein Set mit Tools und Technologien entwickelt, das es unseren Reiseanbietern ermöglicht, ihre Inhalte auf beliebige Weise zu präsentieren und zu vermarkten.

Durch ein aussagekräftiges visuelles und inhaltliches Branding Ihrer Angebote wird Ihre Fluglinie mit ihren Leistungen in unseren POS genau so präsentiert wie in anderen Vertriebskanälen.

Unsere entbündelte, visuell beeindruckende und interaktive Lösung fördert den Verkauf und sorgt für ein ansprechenderes Markenerlebnis.

Mit Travelport haben Sie freie Hand

Ihre Markenpreise: Sie können Ihren Tarifprodukten wie Economy, Premium Economy, Business und First Class Labels zuweisen.

Ihre Markenbilder: Durch aussagekräftige Bilder und Branding werden Ihre Produkte einheitlich in allen Vertriebskanälen positioniert und Ihre Website-Investitionsmöglichkeiten ausgebaut.

Ihre Werbebotschaften: Bilder, Produktbeschreibungen, Branding und Werbebotschaften können verwendet werden, um Ihre Markenpreise zu beschreiben und zu bewerben.

Ihre Upselling-Angebote: Shopping-Ergebnisse können einen Preis für höhere Preise in einer Preisfamilie anzeigen, mit einem umfassenden Vergleich zugehöriger Merkmale und Vorteile.

Ihr maßgeschneiderter Inhalt: Segmentieren Sie Ihre Angebote und Produkte und passen Sie diese an die Schlüsselakteure an, um noch mehr Umsatz zu erzielen.

Sie haben die volle Kontrolle über die Funktionen

Es ist einfach, Ihren Prozessen aussagekräftigen Branded Content hinzuzufügen. Mit Travelport erhalten Sie Zugang zu unserem Merchandising Management Portal, über das Sie den Branded Content einfach hochladen, ändern, erneuern und aktualisieren sowie in Ihre ATPCO Tarifangebote oder den API Content aufnehmen können. Der aussagekräftige Content wird dann an die Reiseveranstalter an den POS verteilt, wo die Buchungsentscheidungen getroffen werden.

- Einfacher Abgleich von Bildern und Informationen auf Ihrer Website
- Verknüpfung von Bildern, Produktbeschreibungen und Werbebotschaften mit Preisen und Zusatzleistungen, die über ATPCO sowie eine API an Travelport gesendet werden
- Verbindung der Informationen mit einem bestimmten Flug, Tag und Flugzeugtyp und mit Angaben zu Geographie, Buchungsklasse, Tarifcode, Tariftyp sowie Flug und Flugreichweite, Kabine und Reisedaten
- Verwendung einfacher Symbole zur Darstellung kostenfreier oder gebührenpflichtiger Zusatzleistungen wie Mahlzeiten, WLAN, Lounge-Zugang, zusätzliche Beinfreiheit, Gepäck, schnelle Sicherheitskontrolle usw.

Neue Ziele für unsere Branche

Die Travelport Merchandising Suite unterstützt ein anspruchsvolles Trio der Bereiche Einzelhandel, Marketing und Vertrieb an 68.000 Verkaufsorten (POS) in 180 Ländern.

Neben dem Travelport Rich Content and Branding umfasst die Lösung zudem Aggregated Shopping, das die Verfügbarkeit, Preise und Zusatzleistungen vieler Fluglinien und Verbindungsarten in einem einzigen Arbeitsablauf für Reiseveranstalter kombiniert. Travelport Ancillary Services integrieren die Zusatzleistungen von Fluglinien direkt in den normalen Buchungsablauf von Reiseveranstaltern.

Diese leistungsstarke Verteilungsstrategie bietet eine flexible und dynamische Möglichkeit für die Vermarktung und den Vertrieb von Produkten und ist individuell auf Ihre Fluglinie und Verbindungspräferenzen zugeschnitten, ob über Branchenstandards, API oder eine hybride Verbindung.

Verteilung erhält eine neue Bedeutung

Die Lösung Travelport Rich Content and Branding kombiniert modernen Einzelhandel mit neuartigen Möglichkeiten, die nur Travelport aufweist. Ihre Fluglinie erhält folgende Möglichkeiten:

- Effektive Hervorhebung Ihrer Produkte im Vergleich zu anderen Fluglinien – bereits zu Beginn des Kaufprozesses
- Präsentation Ihres gebündelten Portfolios der Markenpreise und Preisfamilie sowie der Zusatzleistungen durch aussagekräftige Bilder und überzeugende Beschreibungen
- Verbesserung Ihrer Vertriebsstrategie durch die Präsentation von Inhalt und Branding in unseren Systemen so, wie Sie das beim Direktvertrieb und Ihren Online-Kanälen tun
- Schaffung neuer Anreize für Reiseveranstalter und Reisende, innerhalb des normalen Buchungsablaufs von Reiseveranstaltern und innerhalb der Reiseroutenverwaltung, und direkte Buchung nach Verfügbarkeit
- Umsatzsteigerung durch Zusatzleistungen, die direkt über Travelport erhältlich sind
- Umsatzsteigerung durch Upselling von einem Tarifprodukt zu einem hochwertigeren Produkt in der Hierarchie Ihrer Markenprodukte
- Einfachere und kostengünstigere Werbung für Ihre Produkte und Services unter Reiseagenturen durch Ihre Marketing- und Vertriebsteams

Bessere Vertriebsmöglichkeiten mit Travelport

Weitere Informationen über die Lösung Travelport Rich Content and Branding erhalten Sie von Ihrem Travelport Kundenberater oder senden Sie eine E-Mail an: merchandising@travelport.com

