

# סוכנים, דברו סטארט-אפית

Posted on 21 בפברואר 2019 by עירית רוזנבלום



במושב הטראוול טק במסגרת IMTM הוצג היתרון שבשילוב סטארט-אפים ומשרדי הנסיעות עם הידע שצברו

**Categories:** סוכנים, ראשי

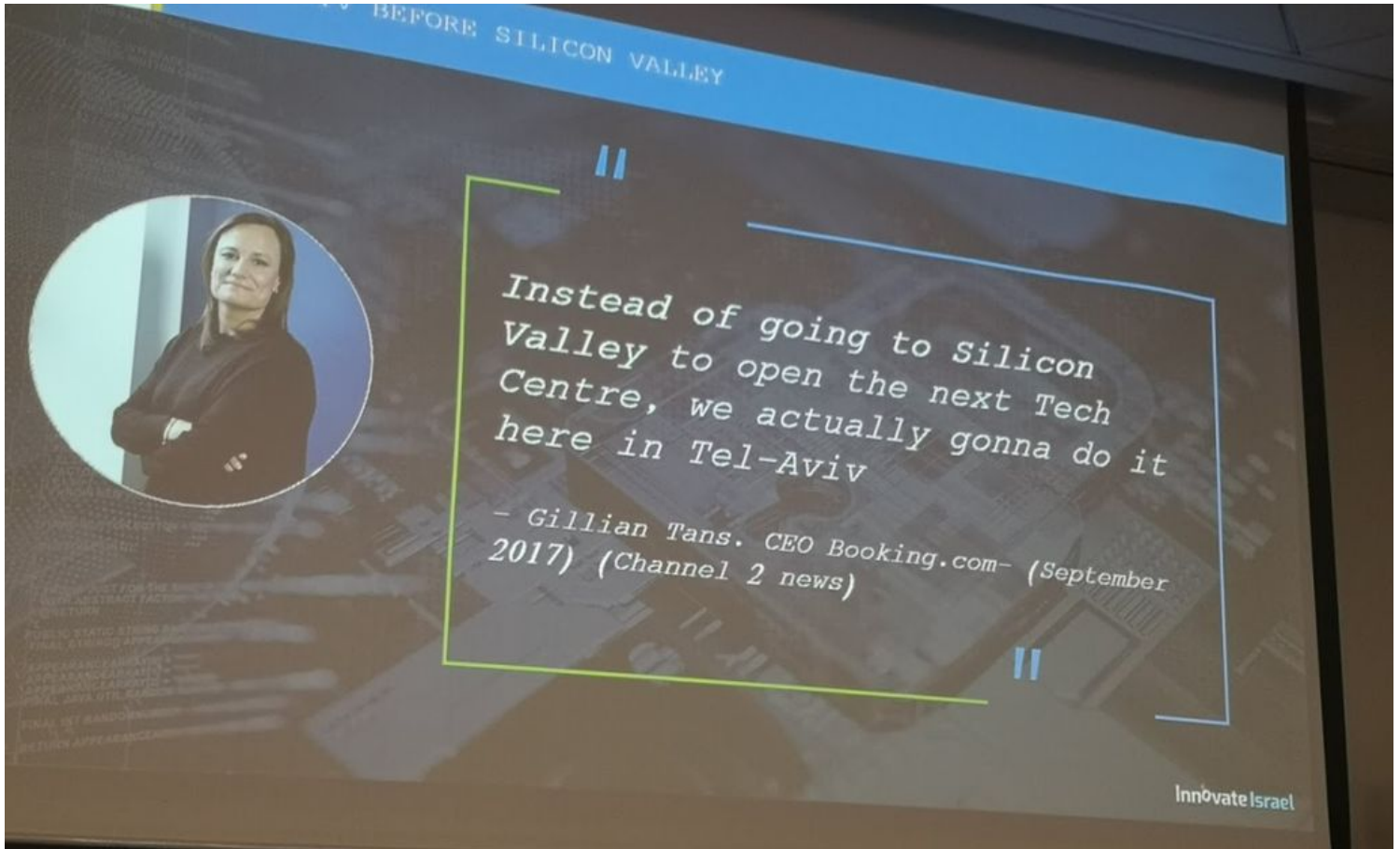
**Tag:** התאחדות משרדי הנסיעות, חני סובול, איתי גרין, טרוול טק, סטארטאפים, ITTS

כ-90 משתתפים חברי התאחדות הגיעו בשבוע שעבר למפגש היישומי עם חברות סטארט-אפ שנועד להעניק למשרדי הנסיעות ארגז כלים להטמעת עבודה עם יזמי טראוול טק - לאמץ את הטכנולוגיות החדשות ולצעוד איתן קדימה.

לדברי מנכ"לית ההתאחדות, **חני סובול**, זהו המפגש השני שיזמה התאחדות משרדי הנסיעות והפגיש במסגרת תערוכת IMTM 2019 בין יזמי טראוול טק לבין משרדי הנסיעות החברים בהתאחדות. המפגש נעשה בשיתוף פעולה עם קהילת הטראוול טק ITTS בראשותו של **איתי גרין**. "אני יכולה לספר לכם שאין שבוע שאני לא נפגשת עם סטארט-אפיסט, עם

יום, עם אנשים שמגיעים אלי עם רעיונות מדהימים. אני בדרך כלל נותנת הכוונה, כיוון. לנו, לצערי הרב, אסור לעסוק בעניינים עסקיים, אז אני נמנעת מזה, אבל כן מותר לנו לעשות חיבורים וזה מה שאנחנו עושים היום. חיבור גדול בין קהילת הטראוול טק וסוכני הנסיעות כדי לקדם את הרעיון איפה הוא תורם לסוכן הנסיעות".

סובל ציינה את ריכוז הסטארטאפים בקטלוג דיגיטלי של מי שהמוצר שלו הוצג במפגש עם פרטים על המוצר, לינקים לאתרים ואיש קשר. "זו הסנונית הראשונה של התאחדות משרדי הנסיעות יחד עם קהילת הטראוול טק כדי להצעיד את הענף אל העידן הטכנולוגי שאנחנו צריכים להיות בו ונמצאים בו יום ויום ושעה ושעה", סיכמה חני.



ציטוט של ג'יליאן טאנס מבוקינג על פתיחת מרכז הפיתוח שלהם בתל אביב. מקור: ITTS  
"מי שלא מאמץ חדשנות - גומר כמו נוקיה"

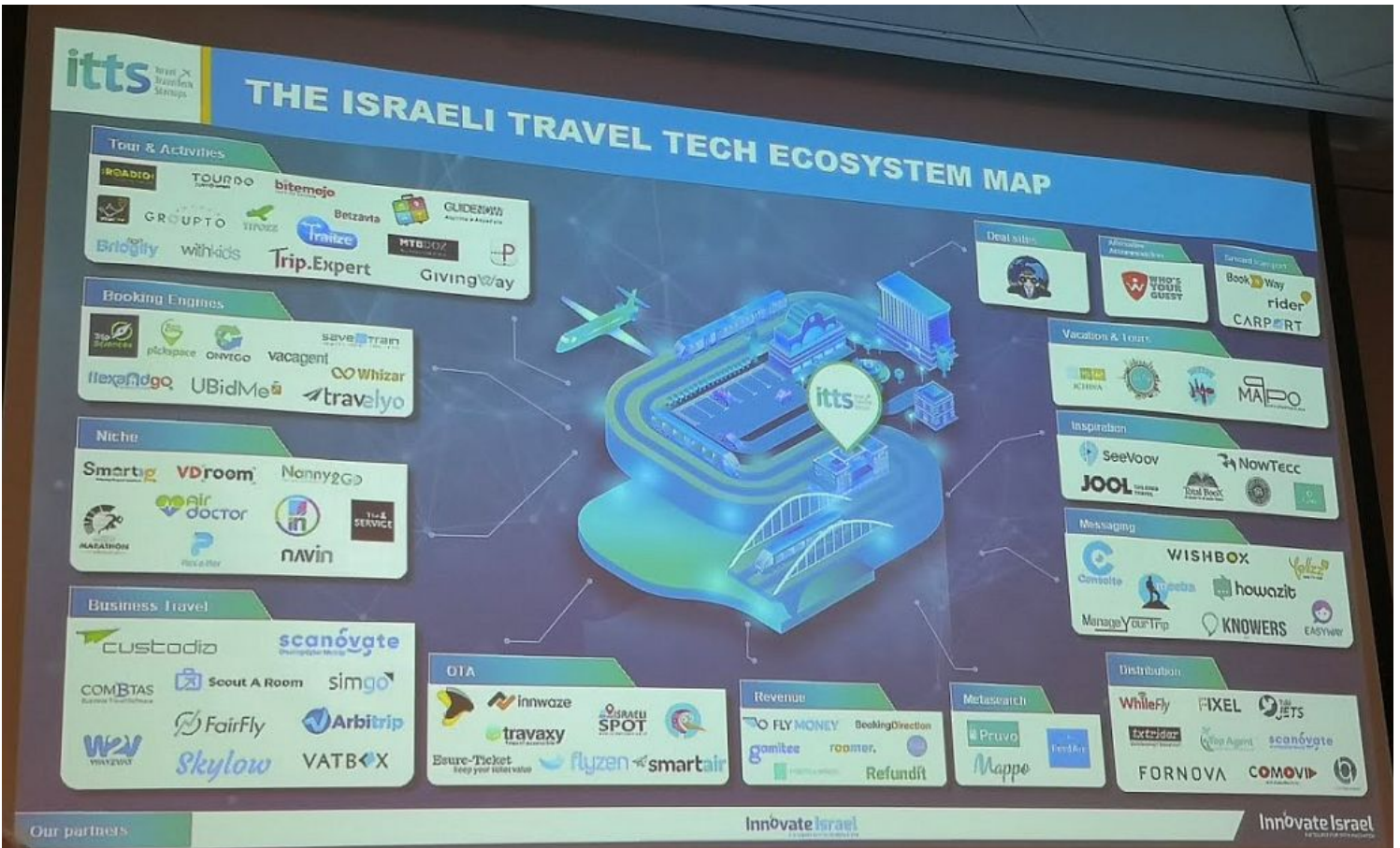
לדברי איתי גרין, מייסד ומנכ"ל קהיליית ITTS, הדרך היחידה כיום להתגבר על קצב השינוי הטכנולוגי, היא באמצעות עבודה עם סטארט-אפים. "אנחנו יודעים מה קרה לחברות גדולות כמו בלקברי, נוקיה ובלוקבסטר. אנפא ויאהו נעלמו כי לא הבינו שלא לעולם חוסן. הם לא הבינו שמה שעבד להם בעבר ועובד להם היום לא יעבוד גם מחר. יכול להיות שזה יקח חצי שנה, אולי שנה, שנתיים, אבל אתם על 'אדי דלק'. מי שלא מאמץ חדשנות - גומר כמו נוקיה. כך הוכיחה המציאות, כי קצב השינוי הוא מאד מאד גדול. נולדים שחקנים חדשים. במקרה זה Airbnb. מי שמע על Airbnb עד לפני שנים בודדות? כיום אין מלונאי שאתה אומר לו Airbnb והוא לא מקבל פריחה. ולמה זה קרה? כי מישהו נרדם בשמירה".



איתי גרין מייסד ומנכ"ל טראוול טק ITTS במושב במסגרת תערוכת התיירות 2019. צילום עיריית רוזנבלום

עוד אמר גרין כי "כיום אתה לא יודע מי המתחרים שלך. מישהו חשב שאמזון תהיה בביטוח? מישהו העלה בדעתו שעליבאבא ייכנסו לתחום רובוטים למלונות? אז יש איזו הבנה של ארגונים מתקדמים שהאנשים החכמים ביותר לא עובדים בשביל הארגון כי אם מחוץ לארגון, קחו את זה כאקסיומה. מי שמבין זאת אומר: או קי בואו נשתף אתם פעולה. ואני אומר לכם, סטארטאפים מאד רוצים לעבוד אתכם. יש 350 תאגידים בינלאומיים, ביניהם בוקינג.קום שעובדים בישראל ומשקיעים מיליונים כדי להגיע לישראל ולאתר את הדבר הבא, חברות מהסוג הזה שכבר שוות מעל למיליארד דולר. אז ישראל היא מקום קטן, סטארטאפ ניישן וכו', אלה התחומים שבהם ישראל חזקה"

הוא הוסיף שיש בישראל הרבה יזמים, 6,000 מיזמים ובעקבות כך משלחות רבות. "לו היו כאן בחדר מלונאים, הם היו אומרים לכם שאי אפשר להשיג חדר בתל אביב באמצע השבוע, כי המשלחות הבינלאומיות פשוט ממלאות את תל אביב. ולא רק. אז באמת בוקינג בחרו בישראל על פני הסיליקון ואלי".



מפת הטראוול טק של ITTS גרין קבע בפני הסוכנים שהם ייהנו מפירותיו של סטארט-אפ חיצוני הרבה יותר מהר. אין בירוקרטיה. צריך רק לרצות. "ומה הסטארט-אפ רוצה? היזמים הם חכמים, יצירתיים ומעודכנים מרוב המפתחים בחברות הכי גדולות. אבל הם פחות מכירים את תעשיית הנסיעות, ופה הערך שלכם - החיבור הוא הכשרון והידע של היזמים הצעירים והידע שלכם. כשאתם יודעים מה אתם מחפשים, אתם הולכים ליזם ואומרים לו זה מה שאני מחפש: אני מחפש למכור מוצר חדש, למצוא את הטריק כדי שאוכל למכור ללקוחות שלי מלון במחיר זול יותר, טכנולוגיה שתצפה את מחיר הטיסה, ונדע שהמחיר יירד או יעלה, אבל היום אני אמכור את הכרטיס. הטכנולוגים יודעים לעשות את זה, וכשאתם מכירים יזם

בתחילת הדרך, הוא יעבוד בשבילכם יחסית במחיר נמוך, כי את הערך והידע שאתם תתנו לו, הוא לא יכול לקנות בשום מקום בעולם. כי הידע הזה שנצבר אצלכם במשך עשרות שנים, לא נמצא בגוגל. התמזל מזלכם ולהבדיל מבוקינג אתם לא צריכים ללמוד עברית וגם לא לעשות רילוקיישן. כל הסטארטאפים מדברים עברית וכולם במרחק שעת נסיעה מכאן. אז האתגר הגדול הוא לגשר על הפער בתרבויות. גוף כמו סוכנים שרוצה לעבוד עם סטארט-אפים יידבר סטארט-אפית".

לדבריו, סטארט-אפ לעולם לא ידבר בשפה של סוכן נסיעות או של תאגיד, מסיבה פשוטה: בעוד שניה נגמר לו הכסף. "יכול להיות שכבר שלושה חודשים הוא לא לקח משכורת, שהמשקיע לוחץ לו על הראש, הוא חייב תוצאות מהירות ואם רוצים תוצאות מהירות יעבדו מהר. צריך לשים את החדשנות בעדיפות גבוהה".



מפת חברות האינטרנט של הדברים. מקור: ITTS  
גרין סיכס שהסטארט-אפ מכניס מוצרים חדשים והכנסות חדשות ושבמשרד נסיעות הוא משנה את הדי.אן. איי התרבותי של הארגון. "אצל מי שמאמץ חדשנות רואים שהארגון משתנה וחשוב שהסוכנים יידעו שמי שלא מאמץ ומשתף פעולה עם חדשנות נמחק. יש מוצר בשוק קחו אותו היום. מדוע לפתח בתוך הבית? זהו דפוס חשיבה של המאה הקודמת. אתם פוגשים סטארט-אפ, תבואו עם ראש פתוח. העולם מבין שהטראוול טק הישראלי מוביל.

בתחרות של UNWTO. שבו ניצחה החברה הישראלית ריפנדאית (Refundit), אמרה מנהלת החדשנות של האו"ם ש'יש מקום אחד להיות בו בעולם חדשנות הטראוול בישראל'."

## הסטארט-אפים

בין הסטארט-אפים שנציגיהם השתתפו בפרזנטציה היו:

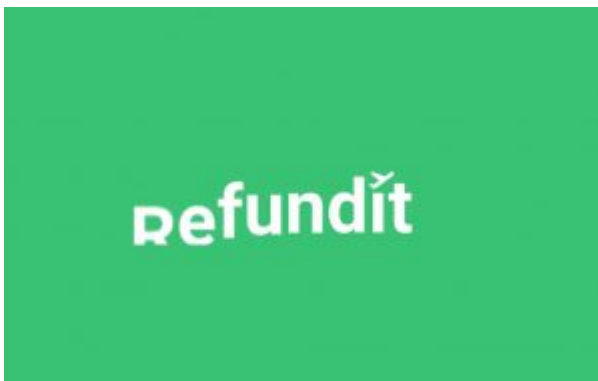
**roomer** שפועל בין B2B ו-**roomer flex** שפועל גם ישירות לצרכן. הוא מאפשר לפדות דמי הזמנת חדר מלון שהוזמן כנון ריפנדבל עד 24 שעות לפני הצ'ק אין ולקבל החזר של 80%. היתרון לסוכן הנסיעות: הסוכנים יכולים להציע ללקוחות מחירים מוזלים על הזמנות נון-ריפנדבל מכיון שה-flex יהפוך את המחיר לריפנדבל ותחרותי.

**Howazit** מאפשרת לחברות לפתור מיידית בעיות ספציפיות של לקוחות, להפיק תובנה לגבי העדפותיהם ולמנף נתונים אלה לצורך צמיחה עסקית. היתרונות לסוכנים: מאפשרת למדוד את חווית הלקוח בזמן אמת ולבצע שיפורים מידיים. מוסיפה שכבה טכנולוגית מתוחכמת לקשר עם הלקוח גם בעסקים שאינם מקוונים..



**Simgo** מובייל הוטספוט בעל סים וירטואלי, המחבר את המטייל ומשפחתו לאינטרנט בכל מקום בעולם. היתרון לסוכן הנסיעות: מקור הכנסה נוסף.

**Refundit** האפליקציה שזכתה במקום הראשון בתחרות ארגון התיירות העולמי וחברת גלובאליה במדריד, הופכת את העולם הישן והמסורבל של החזר המע"מ בחו"ל לדיגיטלי בעזרת אפליקציה ייעודית לתייר ומערכת ניהול דיגיטלית למדינות. כרגע זמינה בבגליה וסלובקיה כאשר בקרוב יפתחו עוד שווקים באירופה.



היתרונות עבור הסוכנים: כיום יש מצב אסורדי שרק 15% מהחנויות ברחבי אירופה מציעות לתייר החזרי מע"מ, בניגוד לחוק. בעזרת ריפנדאית יוכלו מדריכי התיירים לספק חווית קניות לתיירים עם הנחות משמעותיות ברחבי המדינה ובסוף כ-80% מהתיירים יקבלו את החוזרים ללא צורך לעמוד בתור או להראות את המוצרים. בנוסף, ישנו הנושא של העמלות. כיום הממוצע נע בין 60% ל-40%, כאשר בריפנדאית העמלה עומדת על 9%.

**Top Agent** מערכת למשרדי הנסיעות המספקת חסכון בזמן עבודה עם איחוד מערכות, מנועי חיפוש, טכנולוגיה מתקדמת ו-next taravel הזמינה לשולחנו של משרד הנסיעות, ממומשת ל-GDS ול-NDC.

**Mylefly** המרת נקודות נוסע מתמיד לכסף ומכירתם ככרטיסי טיסה מוזלים. היתרונות לסוכני הנסיעות: הכנסות נוספות ממכירת נקודות של נוסעים עסקיים וכרטיסי טיסה מוזלים.

MYLE FLY

**Save a train** זהו ה"בוקינג" של הרכבות באירופה, ובעוד 4 חודשים גם בארה"ב, יפן, סין, אנגליה, רוסיה, קנדה ועוד. היתרון לסוכנים: באירופה כמות הנסיעות ברכבות בעליה וכמות התעופה בירידה. מעבר לכרטיסים, החברה מספקת גם מידע ועזרה לסוכנים בנושא של רכבות - ובחינם.

**Groupto** מערכת המאפשרת למובילי קבוצות לבנות אפליקציה למטיילים שלהם ופרטי הטיול מופיעים בטלפונים הניידים של כולם. היתרונות עבור סוכני הנסיעות: כלי מהיר וזול, שמנגיש את החומר ללקוח בצורה מעוצבת (לקבוצות)

GRUPTO

**Guidenow** החברה פיתחה טכנולוגיה המאפשרת איתור והזמנת מדריך תיירים/מורה דרך מתאים בטווחי זמן קצרים מאד ללאותו היום או ליום המחרת ממועד ההזמנה, וכל זאת על פי מפת ההדרכה הנדרשת והתמחות מורה הדרך על פי רצונות ותחומי העניין של התיירים. היתרונות עבור סוכני הנסיעות: מאפשרת לסוכן לתת מענה ללקוחותיו בטווחי זמן קצרים מאד, חוסכת לסוכן זמן באיתור מורה הדרך, מבטיחה את זמינותם ומבצעת בקרת איכות עבור הסוכן.