

חדש: שותפות בין אמדאוס לבין ROUTEHAPPY של ATPCO

Posted on 5 במרץ 2018 by דפנה וייס



ההסכם בין שתי החברות ישלב את התוכן הממוקד והעשיר של Routehappy על חברות תעופה, עם מערכת אמדאוס


Categories: תעופה, סוכנים

Tag: אמדאוס, Decius Valmorbida, ATPCO, Routehappy

כשאתם קונים מוצר כלשהו באינטרנט, אתם מצפים לראות מה רכשתם. כרגע, אין זה תמיד המצב כאשר מזמינים טיסה. לעתים קרובות אתם רואים מידע שמתייחס רק למחיר וללוח זמנים. מעתה, כאשר אתם מזמינים טיסה ארוכה ואתם יכולים לראות איזה סוג של מושב תקבלו, את האזור במטוס ואת הפינוקים שתקבלו במהלך הטיסה, או שתוכלו להחליט אם כדאי לכם להוסיף גישה לטרקלין חברת התעופה בהתבסס על תמונות של המתקנים, או לשדרג את טיסתכם למושב פרימיום.

זה ההיגיון המונח ביסוד השותפות בין אמדאוס לבין Routehappy של ATPCO, שהיא קובעת התקן הענפי לתוכן עשיר בנושאי טיסות. מטרתו של צעד זה היא לשלב את התוכן העשיר של Routehappy במערכת של אמדאוס, כדי לתת לחברות התעופה אפשרות להציג את ההבדלים בין מוצריהן באמצעות מגוון ערוצים של אמדיאוס. התוכן המאוחד על שרתי Routehappy כולל Universal Product Attributes (UPAs), אשר כוללים כותרות, תיאורים ותמונות.

נוסעים וסוכני נסיעות גם יחד יוכלו להרוויח מהתוכן המקיף באמצעות מגוון פתרונות של אמדאוס, כגון Selling

Platform Connect. סוכנויות נסיעות מקוונות (OATs) יוכלו גם הן לגשת לתוכן העשיר על חברות התעופה באמצעות שירותי הווב של אמדאוס  ולהציג אותו ישירות לנוסעים, באמצעות הסכם הפצה, הראשון מסוגו אצל Routehappy של ATPCO.

משפר את אפשרות ההשוואה בין ההצעות

"אמדאוס ביחד עם Routehappy מציעות לחברות התעופה הזדמנות עצומה שתאפשר להן לבדל את מוצריהן בסוכנויות הנסיעות הרגילות והמקוונות בכל רחבי העולם", אמר Robert Albert, מנכ"ל Routehappy של ATPCO. "משימתנו היא לבדל ולשפר את תהליך התשלום בקניית טיסות. אנו בעד כל פלטפורמה, ערוץ או שיטת הספקה אשר יכולים לעזור לחברות תעופה לבדל את עצמן בכל ערוצי הקניות, באופן ישיר או עקיף, ולכן השותפות עם אמדאוס היא צעד ענק קדימה להגדלת נוכחות חברות התעופה בערוצי הפצה. אנו נרגשים לעבוד באופן הדוק עם אמדאוס במטרה להמשיך לשפר ביחד את תהליך הקניה של טיסות."

ואילו Decius Valmorbidia, סמנכ"ל בכיר לערוצי נסיעות באמדאוס, אמר: "השותפות שלנו עם Routehappy מהווה חלק מחבילת היכולות המסחריות הצומחת שלנו בעבור חברות תעופה וכל מי שמוכר נסיעות. תמונות, סרטי וידיאו ומילות מפתח מסייעים בהנעת ההמרה והבידול של חברות התעופה", הוא מסביר, "אך גם סוכנים מתווכים יוכלו לספק שירות וחוויית מקיפים יותר ללקוחותיהם. הנוסעים מחפשים דרכים טובות יותר להשוואת הצעות של ספקי נסיעות ואנו סבורים שתוכן עשיר יסייע בהיענות לצורך זה. Routehappy כבר זכתה לאחיזה חזקה, עם יותר מ-65 לקוחות, בהם חברות תעופה חשובות כמו United, Avianca ו-Turkish Airlines ולכן זו שותפות טבעית."

שילוב התוכן העשיר של Routehappy במערכת של אמדאוס יושלם במהלך השנה והוא ישלים את התוכן הקיים של אמדאוס ואת היכולות המסחריות שלה, אשר כבר מסופקים לחברות תעופה ומוכרי נסיעות.