Amadeus: 4 nuovi prodotti per aumentare i margini delle agenzie viaggi

Amadeus Italia ha presentato ai media le strategie per il 2018 focalizzati sulla capacità di aumentare i volumi e la redditività delle agenzie di viaggio, clientela su cui ha una quota di mercato maggioritaria con un 43,9% di share a livello globale, in aumento rispetto allo scorso anno.
Nel 2017 le prenotazioni da parte delle agenzie sono infatti cresciute del 6,3%, con un'impennata della vendita dei servizi ancillari del 61% sul 2016.
Spiega **Gabriele Rispol**i, Direttore Commerciale di Amadeus Italia: "Ancor più che nell'anno appena trascorso, la nostra attenzione si concentrerà su una serie di prodotti e servizi volti a migliorare l'efficienza delle agenzie, perché sappiamo che questa si traduce in maggiori ricavi per gli operatori e maggiore soddisfazione per i viaggiatori".
Nel corso dell'anno verranno infatti lanciati 4 nuovi prodotti, alcuni pensati per ampliare la gamma di proposte che sarà possibile offrire ai viaggiatori, altri volti ad ottimizzare l'efficienza e l'automazione dei processi, eccoli:

- **Amadeus Cross Sell Push** è una nuova funzionalità di Amadeus Selling Platform Connect che facilita - attraverso un box dedicato - la vendita di servizi ancillari, proponendoli automaticamente all'Agente.
  Nei prossimi mesi la funzionalità supporterà la vendita di altri servizi, iniziando da hotel e auto, che verranno resi disponibili nel corso dell'anno (hotel a giugno, auto a settembre)
- **Amadeus Transfers** è una nuova soluzione di transfer multi-provider che offre copertura in oltre 1.000 destinazioni in 142 paesi. Sono prenotabili servizi con autista, con confronto e selezione tra diversi fornitori. Questo servizio, oltre a favorire la fidelizzazione del cliente a cui gli agenti possono ora offrire una gamma ancora più ampia di proposte, accresce le opportunità di guadagno e facilita l'operatività degli agenti. Tutti i trasferimenti, business o leisure, possono essere sincronizzati con il PNR, consentendo di gestire in un'unica pratica i diversi aspetti del viaggio.
- **Amadeus B2B Wallet Prepaid** è la carta virtuale prepagata sicura che amplia l'offerta delle carte di pagamento Amadeus. Consente la generazione di una carta su circuito Mastercard o VISA, con notevoli vantaggi di carattere economico (ad esempio rebate o risparmio sulle surcharge sulle carte di

credito) e operativo. Disponibile in 3 tipologie è una tecnologia che segue le direttive della normativa PCI-DSS che sarà presto indispensabile per le agenzie Iata.
Per chi dispone di più di una carta della suite, un decision engine integrato suggerisce in fase di acquisto la carta il cui utilizzo è più vantaggioso per l'Agente.

- **Amadeus Ticket Changer Shopper** è la funzionalità che arricchisce la suite di soluzioni per la riemissione Amadeus Ticket Changer. Pensata per Network, Consolidatori e OLTA, consente in modalità B2B e B2C di procedere automaticamente fino al cambio biglietto senza l'intervento manuale dell'agente di viaggio. Già 140 vettori sono stati inseriti in ATCS.
  Il 2018 sarà anche l'anno di importanti evoluzioni dedicate ad NDC, programma IATA per lo sviluppo di un protocollo tecnologico di comunicazione tra vettori, aggregatori e agenzie, mirato alla creazione e distribuzione di offerte e tariffe personalizzate, servizi ancillari e fare families, che vede Amadeus in primo piano nello sviluppo di soluzioni tecnologiche dedicate.
  È in atto infatti una importante trasformazione del mondo dei viaggi e Amadeus ha scelto di entrare a pieno nella partita, forte di una posizione di vantaggio grazie alla propria capacità di poter sviluppare la tecnologia necessaria, a vantaggio di tutta la filiera e nella convinzione che il nuovo protocollo possa giocare un ruolo complementare – e non alternativo – alla distribuzione via GDS.
  La naturale evoluzione sarà una **Amadeus Travel Platform,** un ambiente che semplificherà per gli agenti di viaggio l'utilizzo di molteplici fonti, grazie ad un sistema di aggregazione completo e dal semplice utilizzo.
  Commenta Gabriele Rispoli, Direttore Commerciale di Amadeus Italia: "Amadeus vuole contribuire a far evolvere il protocollo NDC affinché porti benefici a tutta la filiera. Tutti i principali player del settore, dopo una prima fase di diffidenza, stanno portando avanti il progetto NDC e siamo convinti che questo atteggiamento propositivo e collaborativo ne favorirà il successo".
  E aggiunge: "Per rispondere a questi cambiamenti, Amadeus sta evolvendo: dall'essere un sistema di distribuzione globale (GDS) puntiamo a diventare un live travel space. Stiamo lavorando alla creazione di Amadeus Travel Platform, il luogo a cui gli agenti di viaggio potranno connettersi per offrire ai viaggiatori tutto il contenuto disponibile, offrendo tutte le alternative distribuite attraverso qualsiasi canale".