Partnership tra SAP e PROS per le ancillary revenue delle compagnie aeree

SAP SE ha annunciato una partnership con PROS, mirata a potenziare la soluzione SAP C/4HANA per il settore dei viaggi e trasporti, grazie a moderne funzionalità per il commerce e il merchandising. L'integrazione delle funzionalità di PROS per le compagnie aeree relative allo shopping, al pricing, alla gestione di ordini e di offerte specifiche permette alle stesse compagnie di ingaggiare, trattenere o acquisire clienti digitali e di vendere loro prodotti usando funzionalità di retailing. Secondo la IATA (International Air Transport Association) il numero di passeggeri è destinato quasi a raddoppiare entro il 2036. Già oggi si contano oltre 40 milioni di ricerche online ogni mese relative alle tariffe, il 40% delle quali effettuate su dispositivi mobile.

La partnership è stata annunciata qualche mese fa, a Houston, alla PROS customer conference Outperform 2018 con una presentazione congiunta di **Matthias Goehler**, responsabile di SAP Customer Experience Industry Solutions, e Andres Reiner CEO di PROS.

"Con questa partnership integreremo un'eccellente suite per l'acquisto dei biglietti aerei e dei servizi ancillari con la nostra soluzione di commerce omnicanale per offrire alle compagnie aeree una singola vetrina di vendita" afferma Goehler. "In virtù di questo accordo PROS e SAP Customer Experience potranno offrire una soluzione specifica per le compagnie aeree che consentirà loro di consolidare le proprie soluzioni e di risparmiare sui costi di integrazione e, in definitiva, di aumentare il fatturato con offerte personalizzate lungo tutto il customer journey e su tutti i canali".

L'integrazione del software PROS permette alla soluzione SAP Customer Experience di unire funzionalità di shopping e di merchandising per le tariffe e i servizi ancillari ATPCO con le soluzioni di customer engagement di SAP, rappresentate dalle soluzioni SAP Customer Experience per il commerce, per la profilazione dei clienti in un'unica vista e per il marketing che comprende analytics per la segmentazione e le raccomandazioni.

"Collaboriamo con SAP da quasi un decennio, offrendo soluzioni integrate sia con la suite SAP Customer Experience sia con i prodotti CRM ed ERP di SAP", dice Reiner. "Ad oggi abbiamo molti clienti che si affidano a PROS e SAP per creare un'esperienza di acquisto intelligente. Siamo lieti di allargare la nostra collaborazione oltre il B2B comprendendo il settore dei viaggi e trasporti. Come molti altri settori a cui ci rivolgiamo, anche questo settore sta cambiando radicalmente, sulla

spinta della necessità di soluzioni che permettano alle aziende di aumentare il coinvolgimento del cliente e creare una migliore esperienza di acquisto”.