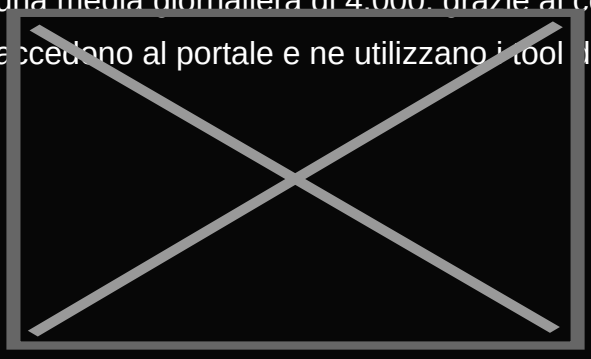
L'estate 2018 consacra il booking online b2b di Nicolaus

In procinto di chiudere definitivamente un’estate con dei bei numeri in positivo, **Nicolaus** fa un primo bilancio dei dati del portale di prenotazione online B2B, attore fondamentale per il buon andamento delle vendite e per un’interlocuzione ancora più fluida con le agenzie partner.
Tra i dati che si mettono maggiormente in evidenza figura l’incremento a due cifre che anche quest’anno ha contraddistinto il volume delle prenotazioni. Osservando in dettaglio le statistiche si registra, infatti, che ben il 40% delle pratiche è stato formalizzato attraverso l’innovativa piattaforma di booking riservata esclusivamente alle ADV.
Notevole anche il numero dei preventivi che hanno fatto segnare circa 90.000 richieste al mese, con una media giornaliera di 4.000, grazie al coinvolgimento di oltre 15.000 agenti che mensilmente accedono al portale e ne utilizzano i tool di comunicazione.



Come evidenziato dalla direzione commerciale del t.o., i numeri prodotti dal booking online sono davvero soddisfacenti perché dimostrano che le grandi risorse dedicate a un progetto innovativo, concretamente tradottosi in una solida realtà, sono state ben impiegate. La facilità di uso e la precisione con cui si riesce a dare forma a una proposta, in linea con tutte le esigenze del cliente, sono gli elementi vincenti di uno strumento che permette alle ADV partner di rispondere in tempo reale a chi è in agenzia, risparmiando tantissimo tempo e garantendo la capacità di gestire le richieste anche quando i volumi sono alti. Grande soddisfazione in casa Nicolaus anche per i 15.000 agenti regolarmente attivi che fanno registrare il raggiungimento dell’obiettivo di far crescere in poco tempo il numero delle persone costantemente al lavoro sulla piattaforma per realizzare preventivi e utilizzare i tool di comunicazione.
L’apprezzamento in costante crescita di questo strumento di lavoro, caratterizzato da precisione e massima flessibilità, è sicuramente legato alle numerose novità che anche per il 2018 sono state

implementate e che, tra le altre cose, permettono alle agenzie di personalizzare con il proprio logo della propria i file di cui si può effettuare il download (locandine, preventivi e documenti di viaggio); di gestire separatamente i diversi addetti alle vendite; di salvare un preventivo, ricalcolandolo successivamente in tempo reale, e di aggiungere al costo del pacchetto un proprio mark-up di agenzia.