Navarino Services e Sabre insieme a favore degli hotel indipendenti

Navarino Services ha rinnovato la propria partnership strategica con Sabre, dopo aver utilizzato per 17 anni il sistema SynXis Central Reservations dell’azienda tecnologica per accelerare la propria crescita nel settore alberghiero.

L’accordo prevede una continuità da parte di **Sabre** nel fornire a Navarino Services la soluzione SynXis Central Reservations; inoltre, Navarino Services sfrutterà la piattaforma SynXis di Sabre, che ottimizza i canali di distribuzione globali e offre maggiore scalabilità ed efficienza operativa per ridurre i costi. Tutte le strutture partner di Navarino Services in ogni parte del mondo hanno già adottato la tecnologia di Sabre, ma anche gli hotel che si apprestano a collaborare con il brand britannico potranno da subito iniziare a sfruttare al massimo le soluzioni di distribuzione e vendita della piattaforma SynXis.

Grazie alle soluzioni **SynXis Central Reservations System, SynXis Booking Engine e SynXis Channel Connect**, Sabre supporterà l'ulteriore crescita di Navarino Services aiutando gli hotel suoi partner a incrementare le prenotazioni, semplificando e automatizzando la distribuzione attraverso canali diretti e indiretti.

"Le società del settore dell’hospitality come Navarino Services hanno bisogno di aver accesso sia a solide soluzioni tecnologiche sia a un'ampia rete di canali per poter raggiungere un numero maggiore di clienti e aumentare così le conversioni" – ha dichiarato **Frank Trampert**, Managing Director and Chief Commercial Officer, EMEA ed APAC di Sabre Hospitality Solutions. "Il nostro obiettivo è quello di offrire innovazioni leader sul mercato per il settore alberghiero, con strumenti integrati di personalizzazione dinamica e un portafoglio completo di servizi digitali e touch point guidati da IA per il coinvolgimento dei consumatori. Riteniamo che questo accordo possa aiutare Navarino Services ad accrescere significativamente i ricavi degli hotel suoi partner in tutto il mondo".