Loyalty e AI: c'è l'accordo Sabre-Capillary

sabre-capillary-162b8c3d

Sabre Corporation ha annunciato un accordo con Capillary Technologies, fornitore di piattaforme per la gestione della fedeltà e dei dati dei clienti che offre programmi e soluzioni basate sull'intelligenza artificiale.

Grazie all'accordo, Sabre ha incorporato la soluzione **Capillary Loyalty Management** nelle sue piattaforme per le compagnie aeree e gli albergatori, aggiungendo le funzionalità avanzate di gestione della fedeltà di Capillary alle loro offerte.
L'accordo tra Sabre e Capillary fornirà: preziose **intuizioni sui dati** di fidelizzazione dei clienti attraverso l'analisi in tempo reale; nuove opportunità di **gestione della fedeltà end-to-end** ; miglioramento dell'**esperienza del cliente** attraverso l'intero viaggio del viaggiatore.
Per i clienti **Sabre Hospitality**, la piattaforma di ospitalità Capillary sarà integrata con le applicazioni **Sabre Hospitality SynXis**, tra cui **Central Reservations, Property Hub, Voice Agent e Booking Engine**.
Per le **compagnie aeree**, la soluzione di gestione della fedeltà di Capillary può essere integrata con i prodotti **SabreSonic, Customer Insights, Payment e Dynamic Rewards**.
"*Sono lieta che grazie a questa alleanza possiamo offrire ai nostri partner aerei un approccio innovativo alla gestione della fedeltà, che può essere perfettamente integrato con la loro tecnologia esistente, in modo da poter rispondere rapidamente alle condizioni del mercato* – ha dichiarato **Corrie DeCamp**, senior vice president, product management, Sabre – *La nostra soluzione congiunta di gestione della fedeltà consentirà alle compagnie aeree di rimanere in contatto con i loro passeggeri, di comprendere le loro preferenze, di premiare la loro fedeltà e di migliorare il coinvolgimento dei clienti attraverso raccomandazioni guidate dall'AI che creano un valore incrementale per i nostri clienti e i loro viaggiatori abituali*".
"*Sono entusiasta di poter migliorare ulteriormente la nostra offerta nel settore dell'ospitalità grazie a Capillary* – ha dichiarato **Frank Trampert**, senior vice president, global managing director of community sales di Sabre Hospitality – *È fondamentale che gli albergatori possano comprendere le preferenze e le aspettative degli ospiti in continua evoluzione, per creare esperienze differenziate e*

rendere i loro ospiti felici in ogni punto di contatto del viaggio”.