Online i due nuovi portali b2b del Gruppo Welcome Travel

aapicella-2020-d8611965

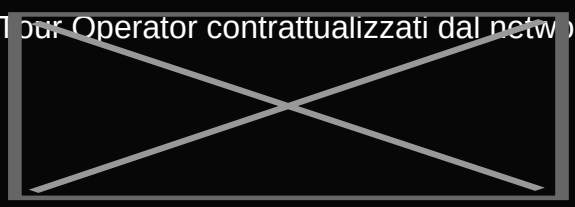
Sono online Go live per WE hub e GEO space, i due nuovi portali basati sulla tecnologia Salesforce e strutturati su misura per le esigenze delle agenzie Welcome Travel, Welcome Travel Store e Geo Travel Network.



Il cuore pulsante delle due piattaforme è il **CRM**, in grado di catturare in automatico, già dalla prenotazione, i dati del cliente passandoli al gestionale e al database e consentendo così alle Agenzie del Network di ottenerne la profilazione con un solo click. Una semplice operazione che permette l'invio di preventivi e offerte, mirate sulle ricerche di viaggio effettuate e sugli effettivi interessi, grazie alle migliori tecniche di marketing che Salesforce mette a disposizione.

I due portali, **gratuiti per le agenzie del network**, presentano integrazioni e funzionalità che ruotano attorno al cliente, per tenerlo sempre al centro, con la massima capacità di intercettare le sue esigenze e le sue aspettative, sulle quali sviluppare e attivare, poi, tutte le azioni di business. Grazie alle innumerevoli funzionalità disponibili, le agenzie potranno accedere anche ai **nuovi contenuti commerciali e di marketing**, alle informazioni, ai moduli integrati per le richieste di attivazione dei servizi del Network, al mondo delle convenzioni e avere un accesso semplificato al Service Center per un costante supporto sulle richieste in ambito leisure e biglietteria.

Grazie ai **flussi xml attivi con Alpitour World, Costa Crociere, Welcome to Italy** e con i principali Tour Operator contrattualizzati dal network, i motori di ricerca WELGo! su WE Hub e GEO Quick s



u GEO space, permettono la verifica, in tempo reale, della

disponibilità e delle quote di vacanze e crociere. Ai motori di ricerca è inoltre integrabile, un tool per la prenotazione di voli, hotel, parcheggi e noleggio auto.

“*Uno strumento unico sul mercato* – spiega **Adriano Apicella**, amministratore delegato Welcome Travel Group –, *le agenzie avranno così l'opportunità di effettuare un cambio di passo per adeguarsi, con strumenti idonei, alle nuove dinamiche commerciali, di vendita e di comunicazione di un prodotto che è inevitabilmente cambiato. Il settore, ma soprattutto i tempi, impongono l’evoluzione della tecnologia, senza più alcuna possibilità di rimandare*”.