

**Alojamiento distribuido por todo el Reino Unido**



La web de Premier Inn presenta la información de sus hoteles repartidos por todo el Reino Unido, así como una útil gestión de reservas que incluye un área para viajes de negocios, pero no contempla la reserva desde las agencias.

La web de Premier Inn presenta la información de sus hoteles repartidos por todo el Reino Unido, así como una útil gestión de reservas que incluye un área para viajes de negocios, pero no contempla la reserva desde las agencias.

**Vuelos hacia Madeira y Azores en la 'web' de SATA**



La página de SATA se compone de dos áreas de rendimiento muy diferente. Mientras la de información tiene tiempos de respuesta muy largos, la de reservas, que incluye vuelos, hoteles y coches mediante enlace con Amadeus, es muy rápida

La página de SATA se compone de dos áreas de rendimiento muy diferente. Mientras la de información tiene tiempos de respuesta muy largos, la de reservas, que incluye vuelos, hoteles y coches mediante enlace con Amadeus, es muy rápida

**Nuevo 'sitio' turístico de la provincia de Albacete**



La nueva página de Turismo de la provincia de Albacete ofrece, con un cuidado diseño, la posibilidad de consultar cualquier tema de interés para un viajero, incluyendo todo tipo de atractivos y servicios turísticos, aunque aun está en desarrollo.

La nueva página de Turismo de la provincia de Albacete ofrece, con un cuidado diseño, la posibilidad de consultar cualquier tema de interés para un viajero, incluyendo todo tipo de atractivos y servicios turísticos, aunque aun está en desarrollo.

**Reserva y propiedad en la página de Cap Cana**



El 'suo' web de Cap Cana presenta, con un diseño muy cuidado, la información de su zona turística, su situación en la costa dominicana y su oferta de estancias en sus resorts y de compra o condominio de sus establecimientos turísticos

El 'suo' web de Cap Cana presenta, con un diseño muy cuidado, la información de su zona turística, su situación en la costa dominicana y su oferta de estancias en sus resorts y de compra o condominio de sus establecimientos turísticos

**CWT mejora la comunicación y la optimización de políticas**

Carlson Wagonlit Travel (CWT) ha anunciado la mejora de sus herramientas con el objetivo de optimizar la política de viajes y desarrollar comunicaciones más eficaces con los viajeros. CWT Policy Builder y CWT Policy Messenger se presentan en el seminario



Marino Faccini

Esta herramienta se centra en el análisis de las políticas de viajes en tres niveles. La primera, Policy Culture, cuya evaluación exhaustiva de la política incluye una comparación con homologos del sector. Policy Focus, se trata de un análisis detallado de cada sección de la política

que tiene en cuenta seis parámetros clave para determinar el alcance y el nivel de detalle cubierto, el de actualización y si se ha obtenido el equilibrio entre control, permisividad y flexibilidad. Policy Opportunity es el modelo predictivo que ofrece escenarios de "qué ocurriría si" para evaluar el posible impacto de los cambios de las normas y el aumento de cumplimiento.

CWT Policy Messenger ha evolucionado hasta convertirse en una herramienta de comunicación multifuncional que envía de forma automática e-mails específicos y personalizables sobre una variedad de temas a los viajeros, organizadores y supervisores de viajes. Al mejorar las comunicaciones, este sistema ofrece ventajas en la organización y a sus viajeros en términos de un mayor cumplimiento.

organizado por ACIT, en Praga. De esta forma, la primera (Builder) de las herramientas cuenta ahora con un modelo predictivo que muestra el ahorro potencial y otras ventajas que pueden surgir al cambiar una política de viajes existente o al aumentar su cumplimiento. Por su parte, el segundo producto (Messenger) se ha mejorado con un interfaz de usuario multilingüe que ofrece una mayor facilidad de uso en todo el mundo, así como para responder a las demandas de los clientes. CWT Policy Builder está automatizada y disponible en siete idiomas. Además, dispone de 10 secciones que cubren todos los aspectos de una política de viajes como, por ejemplo, los procesos de reserva de avión, hotel, tren, la gestión y supervisión de gastos, y el cumplimiento de las políticas.

**AVASA apuesta en su nuevo modelo por posicionar a todas sus agencias en Internet**

Para el grupo comercial la agencia debe adaptarse a las nuevas necesidades

La agencia tradicional debe adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes. Esta ha sido una de las principales conclusiones de la reunión anual de directores de AVASA celebrada en el mes de octubre en el Hotel Palace de la Pineda, donde el grupo comercial ha analizado el futuro de las pequeñas y medianas agencias de viajes.

Utilizando de base los estudios y datos presentados por su director general, Antonio Garcia, los directores de AVASA han debatido sobre los siguientes pasos que deben seguir las agencias que conforman el grupo comercial. Así, como resumen del encuentro, han subrayado que la agencia tradicional debe adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes. "Primero para subsistir, segundo para posicionarse con la recuperación del mercado y tercero para que sus clientes puedan navegar y comprar en las páginas web de las agencias online", explican desde AVASA.

Para realizar este cambio y aplicar el nuevo modelo de futuro, el grupo



AVASA prevé que todas sus agencias tengan presencia en la Red.

comercial prevé incrementar sus servicios en cuatro pilares del negocio. Primero, la fidelización de los clientes con planes definidos. En segundo lugar, focalizando el sistema de trabajo y formación de los agentes de viajes en el asesoramiento. Prevé, además, continuar con la especialización del grupo y de las agencias en los productos donde ya son líder dentro del Sector, para aportar un valor añadido y mejorar los márgenes. Por último, el grupo se ha marcado como objetivo lograr la presencia de todas las agencias en Internet mediante la web que les pone a dis-

posición. Para ello, junto a las actualizaciones diarias y la conexión a los sistemas de fidelización, se prevén nuevos planes de marketing para un mejor posicionamiento en la Red.

Así se considera desde AVASA que con el refuerzo de estos servicios y la adaptación por parte de las agencias de los mismos "se podrá afrontar el futuro cambiante de nuestro Sector". Además, en el encuentro de directores también se han tratado otros temas como la legislación en materia de protección de datos y temas concretos de la nueva web para todas las agencias del grupo.

**AMADEUS**

Your technology partner

NGUIV

**Amadeus Commission Table, la automatización de las comisiones aéreas**

Esta funcionalidad, totalmente gratuita, corrige además comisiones introducidas de forma errónea reduciendo considerablemente los ADMs



Desde el pasado 26 de octubre ya está disponible en Amadeus una nueva funcionalidad que carga y corrige de forma automática las comisiones de los servicios en el momento de la emisión. Esta utilidad, denominada Amadeus Commission Table, aplica la comisión correcta para cada tarifa sin que el agente tenga que buscarla e introducir de forma manual. Asimismo, corrige errores en las comisiones que introducidos, de acuerdo con los datos que las aerolíneas han cargado en el sistema.

La herramienta, completamente gratuita para las agencias de viaje, aplica el proceso de introducción de comisiones y en la misma, reduciendo de este modo el número de ADMs (alínea del cliente).

Hasta la fecha, 57 compañías de todo el mundo (incluidas algunas de las más importantes, como Iberia, Air France, Alitalia, British Airways, KLM, etc.) han introducido sus comisiones, y muchas otras lo irán haciendo paulatinamente.

**Funcionalidad**

Una vez activada, la funcionalidad opera de la siguiente manera, dependiendo de los distintos casos posibles:

**Tariff published automatically**

• Si el agente de viajes introduce manualmente una reserva y la tarifa contiene información para esa compañía, el sistema completa la información de la tabla y la aplica, corrigiendo la introducida por el agente si no coinciden con el valor del cambio.

• Si el agente de viajes introduce manualmente una comisión, pero la tabla no contiene información para esa compañía, se aplica la comisión introducida manualmente por el agente.

• Si el agente de viajes no introduce ninguna comisión, pero la tabla tiene información para esa compañía, se

aplica la comisión establecida en la tabla de forma automática. Dirección del campo FM \*

• Si el agente de viajes no introduce ninguna comisión y tampoco hay información para esa compañía en la tabla, el sistema nos devuelve un mensaje de error (NEED COMMISSION Y 1). El agente deberá incluir una comisión de forma manual.

**Tariff negotiated**

• Si la línea aérea ha cargado la comisión en la tarifa, se aplica la comisión cargada en la tarifa.

• Si la línea aérea no ha cargado la comisión en la tarifa, se aplica la comisión establecida en la tabla.

• Si la línea aérea no ha introducido la comisión en la tarifa, no hay información en la tabla y el agente tampoco introduce comisión manualmente en el FNE, el sistema

de mensaje de error (NEED COMMISSION Y 1). El agente deberá incluir una comisión de forma manual.

**Tariff introduced manually or tariff manual**

• Si el agente de viajes introduce manualmente una comisión, esta o no una comisión establecida en la tabla, se aplica la comisión introducida manualmente por el agente.

• Si el agente de viajes no introduce una comisión en la reserva pero existe comisión en la tabla, se aplica la comisión establecida en la tabla de forma automática. Dirección del campo FM \*

• Si el agente de viajes no introduce una comisión en la reserva y tampoco existe información para esa compañía en la tabla, el sistema da el mensaje de error (NEED COMMISSION Y 1). El agente deberá incluir una comisión de forma manual.

**\* Valores posibles en el campo FM:**

- Si la comisión aplicada viene de la tabla de comisiones, el elemento de la comisión aparecerá como "T".
- Si la comisión ha sido introducida por la compañía aérea dentro de la tarifa por tarificación, la comisión aparecerá como "T" o "C".
- Si la comisión no se ha aplicado la comisión introducida manualmente por agente, este elemento aparecerá como "N".

Para más información: [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com)