

Amadeus y Transhotel se alían para lanzar una nueva solución de distribución hotelera a nivel mundial

Amadeus Hotel Store permitirá a las agencias de viajes un acceso rápido y ágil a toda la oferta de alojamiento de Transhotel en Amadeus Selling Platform

Amadeus ha firmado un acuerdo estratégico con Transhotel por el que las agencias de viajes dispondrán de un acceso en Amadeus al contenido del proveedor hotelero a través de una nueva pestaña en Amadeus Selling Platform. Esta innovadora solución, denominada Amadeus Hotel Store, ofrece una entrada directa al *portfolio* de Transhotel, con las ventajas añadidas de la integración en Amadeus. Ésta permite una mayor comodidad, al acceder a Transhotel desde Amadeus; agiliza el trabajo, al incluir todos los servicios en el PNR; mejora el servicio, al darle al cliente un itinerario único y estar incluido en checkmytrip.com; y reduce los costes administrativos, a través de la transferencia de los datos de la reserva de forma automática al *back office*.

Transhotel también garantiza el pago inmediato a las agencias de las comisiones por reservas efectuadas con ellos, por lo que se mantienen las condiciones comerciales existentes entre el proveedor y la agencia.

“Nuestra alianza con Transhotel nos permite ofrecer a las agencias de viajes acceso a un mayor número de hoteles y más contenido sujeto a comisiones en nuestro nuevo producto para contenido de consolidadores”, comenta Ian Wheeler, vicepresidente de Marketing de Amadeus. “Los acuerdos con consolidadores hoteleros nos permite poner hoteles independientes a disposición de las agencias de viajes con toda la eficiencia y fiabilidad que caracterizan a nuestro sistema de distribución”, indica Wheeler. El 30% de los

80.000 hoteles disponibles a través de Amadeus Hotels son independientes. Transhotel contabilizó 2,8 millones de reservas hoteleras en 2007, mientras que Amadeus realizó casi 7,7 millones de reservas. El acuerdo entre ambas da lugar a uno de los mayores núcleos de distribución de alojamiento internacional.



Importancia estratégica del acuerdo

Marcos Franco Director de marketing de Transhotel



¿Qué fue lo que les motivó a firmar este acuerdo?

Uno de los objetivos que hemos buscado a la hora de firmar este acuerdo es ofrecer el servicio de Transhotel a un

mayor número de profesionales. Además, también buscamos poner a disposición de nuestros clientes un sistema ágil que les permita acceder a un mayor número de servicios en la misma pantalla. Gracias a la integración, los 90.000 puntos de venta que Amadeus tiene en todo el mundo podrán acceder al catálogo de Transhotel, formado por más de 50.000 hoteles, y reservar en establecimientos de calidad, con tarifas muy competitivas y una comisión inmediata garantizada.

¿Qué valoración hace del mismo?

La integración del *portfolio* de hoteles de Transhotel en Amadeus permitirá que todos los agentes que trabajen con Amadeus Selling Platform puedan combinar los servicios de ésta con los que ofrece Transhotel en el mismo proceso integrado dentro de su PNR. Todo eso, sumado a las ventajas inherentes que obtienen con Transhotel y a la simplicidad añadida que permite la integración, nos hace avanzar en una dirección que hace tiempo elegimos: facilitar al máximo la labor diaria del profesional y darle una alta rentabilidad.

¿Qué ventajas principales aportan a las agencias de viajes y al cliente final?

Las agencias de viajes verán cómo el proceso de venta se acorta. Con sólo pinchar sobre la pestaña Amadeus Hotel Store accederán a más de 50.000 hoteles en todo el mundo.

Además, la consulta de disponibilidad y la reserva se llevarán a cabo a través de un sistema amigable con miles de usuarios y varios años de bagaje, ya que es el mismo utilizado por TOR System Advanced. Todas las condiciones comerciales de las que disfruta el cliente de Transhotel se mantienen, también, en Amadeus Hotel Store y sin coste alguno. De la misma forma, el cliente final se beneficiará de la rapidez del proceso, de las tarifas competitivas y del amplio rango de hoteles que podrán elegir en destino, incluidos todos aquellos hoteles independientes de los que disponemos. Además, la información que Transhotel ofrece en su plataforma sobre cada establecimiento también le resultará muy útil a la hora de escoger el hotel más adecuado a sus necesidades. Otra ventaja importante que obtendrá es acogerse a nuestro servicio de atención 24/7 para solucionar las incidencias que pudieran ocurrir a cualquier hora del día.

Comisiones garantizadas

Las reservas efectuadas a través de Amadeus Hotel Store conservan las condiciones comerciales existentes entre Transhotel y la agencia de viajes, por lo que esta herramienta resulta una combinación perfecta entre la plataforma de Transhotel (TOR System Advanced) y el sistema de distribución Amadeus, que automatiza muchos de los procesos.

Amadeo Franquet Director comercial de Transhotel



¿El acceso a través de Amadeus modifica las condiciones comerciales entre Transhotel y la agencia de viajes?

No. De hecho, el mantenimiento

de todos los puntos negociados es una de las claves de este acuerdo. La agencia seguirá disfrutando de las ventajas que sólo Transhotel le ofrece, como son la alta rentabilidad y la comisión asegurada, además de beneficiarse del resto de mejoras que conlleva este acuerdo. Por ejemplo, con sólo pinchar en la pestaña de Amadeus Hotel Store podrá reservar estancias hoteleras con

Transhotel, lo que es sinónimo de garantía, alta calidad de servicio y precios reducidos. Por supuesto, las condiciones de reserva, la documentación y las condiciones de pago tampoco cambian en absoluto.

¿Qué ventajas comerciales supone el acuerdo para las agencias de viajes?

Todos los puntos de venta que utilicen la plataforma de ventas de Amadeus podrán reservar también a través del Hotel Store la oferta completa de Transhotel. Esto significa la integración en el PNR, el control de sus reservas en *mid* y *back office*, de forma automatizada y sin coste añadido. Por otro lado, los que ya eran clientes de Transhotel suman a las ventajas que les ofrecemos la de la integración en Amadeus Hotel Store.

Carlos Álvarez Director área técnica de Transhotel



¿Las agencias encontrarán diferencias en la operativa al acceder a través de Amadeus?

Si el profesional es usuario habitual de la herramienta

de Transhotel, el paso será inexistente, pues la pantalla de Amadeus Hotel Store es igual que la que ya utilizaba en el TOR System Advanced. Sus procesos también son idénticos. Por otro lado, el profesional acostumbrado a trabajar con Amadeus Selling Platform se encontrará con un entorno altamente intuitivo y visual, que le permitirá realizar consultas a través de desplegables. La integración 'traducirá' el lenguaje Transhotel en lenguaje Amadeus de forma totalmente automática e integrada en el PNR.

¿De qué manera se agiliza el proceso?

Amadeus Hotel Store es una combinación muy efectiva de TOR System Advanced y Amadeus, que ofrece una importante automatización de las reservas: el proceso y el tiempo de búsqueda son más cortos y se limitan los datos introducidos de manera manual por el agente en el programa de facturación. Si accede con un PNR abierto, los campos de fechas y destinos ya se encuentran cumplimentados. En el proceso de reserva, la dirección de envío de bono y factura y el nombre del cliente también se habrán completado de manera automática. Además, el sistema genera un A.I.R. que traspassa la información de la reserva al módulo de facturación. Otra ventaja de este acuerdo es la capacidad de elección del agente para trabajar en el modelo que mejor se adapte a sus necesidades gracias a la complementariedad de la oferta de Transhotel y el GDS.

Las ventajas de una operativa integrada

Con Amadeus Hotel Store, las agencias de viajes emplean las funcionalidades de búsqueda y reserva habituales de Transhotel, desarrollándose en un entorno familiar, beneficiándose, además, de la integración del proceso en Amadeus, **mejorando el rendimiento y la productividad.**

▶ Al entrar en Amadeus Hotel Store teniendo un PNR abierto con segmentos aéreos, **no es necesario introducir usuario y contraseña** (*login* único), y los campos de fechas y destino aparecen ya cumplimentados.

▶ En el momento de finalizar la reserva, aparecen ya cumplimentados el campo de dirección de *e-mail* del agente de viajes **para el envío de bono y factura**, así como el campo del nombre del cliente.

▶ Las reservas generadas en Amadeus Hotel Store crean un segmento auxiliar en el PNR. El tener todos los servicios consolidados en un único registro y el historial de la reserva permite **reducir errores de distracción** (fechas distintas entre vuelos y hotel, cambios en el segmento aéreo y no en el hotel, etc.).

▶ En Amadeus Selling Platform, **el agente puede elegir** el modelo y propiedad que más se adapta a sus necesidades, gracias a la complementariedad entre la oferta de Transhotel y la de GDS.

▶ La información de la reserva puede recuperarse en el programa de facturación de forma automática, ahorrando el tiempo de introducir los datos manualmente. Además, Amadeus Hotel Store ofrece **informes de reservas** que facilitan al departamento administrativo su labor de control y facturación.