

Exitoso balance del Roadshow

Amadeus Selling Platform cosechó una gran acogida en una gira en la que Amadeus España se acercó de forma decisiva a las agencias, a sus problemas, necesidades y expectativas

El 28 de noviembre y en Bilbao llegaba a su fin el Roadshow de Amadeus que desde el 17 de octubre ha estado presentando las novedades y mejoras que se derivan del nuevo estándar para la venta y reserva de servicios turísticos de Amadeus. Los asistentes pudieron comprobar de primera mano cómo Amadeus Selling Platform agiliza la forma de trabajar con Amadeus y simplifica su labor diaria permitiéndoles ahorrar gran cantidad de tiempo. La reducción del tiempo de aprendizaje a una cuarta parte y la presencia de mapas, imágenes y otros elementos multimedia a disposición del agente, que ya no tiene necesidad de recurrir a Internet para mostrar

al cliente la fotografía de un coche o el croquis de la ubicación de un hotel, fueron algunas de las novedades más apreciadas. Amadeus Selling Platform es la base sobre la que se desarrollarán las nuevas mejoras que Amadeus vaya introduciendo en el futuro, siempre intentando permanecer en la vanguardia tecnológica y colaborar en la prestación de un mejor servicio al cliente.

Calurosa acogida

La acogida no ha podido ser mejor. El elevado porcentaje de asistencia y la alta valoración que los asistentes concedieron al evento a través de una encuesta (otorgando a los

diversos aspectos del mismo una calificación media que superaba el 4, en una escala en la que 1 era mal y 5 excelente), es sólo una pequeña muestra del impacto de las novedades de Amadeus Selling Platform, auténtico protagonista de estos actos en los que Paul de Villiers, director general de Amadeus España, hacía referencia a la importancia de la mejora del servicio y la evolución continua de herramientas para mejorar la atención al cliente.

Se visitó Sevilla, Málaga, Las Palmas, Tenerife, La Coruña, Oviedo, Valladolid, Palma de Mallorca, Valencia, Alicante, Barcelona, Zaragoza, Madrid y Bilbao.



Paul de Villiers, director general de Amadeus España, e Íñigo García-Aranda, responsable de marketing y nuevos negocios de la compañía.



Los asistentes tuvieron la oportunidad de experimentar con Amadeus Selling Platform y consultar sus dudas tras la presentación.

Las innovaciones de Amadeus Selling Platform

- > Claridad y mejor estructuración de la información
- > Recursos gráficos/Multimedia/ Menús contextuales
- > Actualizaciones de versión automáticas
- > Acceso rápido e intuitivo a las funciones clave de Amadeus
- > Precisión y comodidad
- > Integración con otros contenidos distintos del sistema Amadeus

Los colaboradores

Gracias a la colaboración de entidades como National Atesa, Coris y NH Hoteles –patrocinadores del Roadshow– se pudo demostrar cómo a través de Amadeus Selling Platform se pueden realizar reservas de coches, seguros y hoteles de una forma rápida, segura y fiable.

José Luis Aguiló

Director general de Viajes MAJORICA

Las agencias precisamos ya de una herramienta que nos dé acceso al máximo de información. Este es el camino que ha emprendido Amadeus

“Desde nuestros inicios como agencia de viajes emisora Viajes MAJORICA ha confiado siempre y plenamente en Amadeus como GDS y motor de reservas. Los tiempos, circunstancias, clientes y hábitos de consumo han cambiado, y los movimientos de pasajeros han tenido un desarrollo muy importante. Las agencias precisamos ya de una herramienta que nos dé acceso al máximo de información sobre ofertas, vuelos regulares, de bajo coste (tarifas y horarios), hoteles, cruceros, paquetes de TTOO... Con el máximo de veracidad, exactitud y disponibilidad de plazas, y las mejores tarifas y condiciones para poderla trasladar a los clientes de la forma más rápida, ágil y veraz al realizar sus reservas. Este es el camino que, parece ser, ha emprendido Amadeus con su nueva plataforma Amadeus Selling Platform. Naturalmente la oferta de productos se debe seguir extendiendo y así lograr que una gran cantidad de las ofertas, por no decir todas, del sector turístico estén disponibles en esta nueva plataforma para lograr una mejora en nuestra gestión diaria y atención hacia nuestros clientes. Los clientes deben ser el único objetivo de todos los que nos dedicamos al sector turístico, ya que de ellos y de su consumo, vivimos todos.”

Lola Sánchez

Directora general de Andalucía Travel SA

“Se puede ver como Amadeus se va adaptando a los cambios con la creación de esta nueva herramienta, Amadeus Selling Platform. Para mi empresa es muy importante que una multinacional se esté involucrando con nosotros en estos momentos, con todos los cambios que estamos sufriendo, y que haya podido encontrar una solución con la que nos agiliza mucho el trabajo además de darnos la posibilidad de ser rápidos en las ventas, lo que viene a ser la clave de lo que al final necesitamos y necesitan los clientes. Espero que se continúe desarrollando esta magnífica idea con nuevos servicios y que este acercamiento hacia los agentes de viajes suponga una oportunidad para que todos puedan conocer el avance que se está haciendo con este sistema y lo bueno que es poder tener en nuestras oficinas Amadeus Selling Platform”.

Espero que se continúe ampliando esta magnífica idea con nuevos servicios

Carlos Almoguera

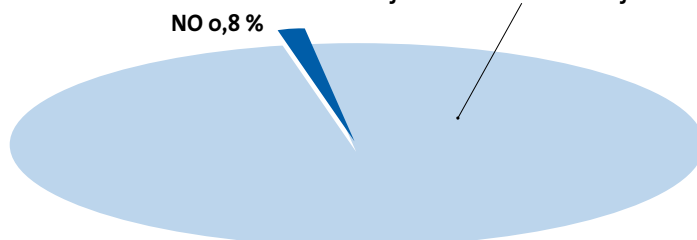
Director de viajes de MUNDOJET, vicepresidente de AVIBA (Asociación Balear de Agencias de Viaje) y presidente de la comisión emisora de AVIBA

Amadeus ha bajado a la arena... Comprobar que se está haciendo autocrítica es algo realmente reconfortante

“Amadeus España ha bajado a la arena... Una ocasión interesante para conocer al nuevo director... Paul de Villiers en persona, su talante y sus conocimientos, y por supuesto a todo su equipo, y poder transmitir directamente algunas de nuestras necesidades, cambios y anhelos con respecto al sistema y al propio Amadeus España como empresa. Comprobar que se está haciendo autocrítica es algo realmente reconfortante. Y por supuesto una buena presentación de un nuevo producto con mucho futuro, si antes no nos cierran entre todos los otros operadores que intervienen en nuestro negocio”.

Sacar el máximo partido a Amadeus

El 99,2% de los asistentes al Roadshow cree que Amadeus Selling Platform va a mejorar su forma de trabajar



Nota: De los asistentes al Roadshow en los diversos puntos de España un 79% pertenecían a Pymes y un 21% a grandes empresas del sector.