

## Cerca de 1.600 agencias ya han contratado Amadeus Net Access Premium

**Seis meses después de su puesta en marcha**, casi 1.600 agencias de viajes, más de la mitad de las que disponían de Net Access, ya cuentan con la versión Premium de esta modalidad de acceso a Amadeus. Amadeus Net Access es una solución especialmente diseñada para agencias con un nivel de actividad reducido o para aquellas que buscan en el sistema un complemento a su actividad. Amadeus Net Access Premium, que salió al mercado coincidiendo con la pasada edición de FITUR, proporciona acceso en tiempo real a la mayor oferta disponible en viajes, con la máxima fiabilidad y al mejor precio. En concreto, pone a disposición de las agencias:

- Acceso sin limitaciones a las últimas tecnologías y funcionalidades

desarrolladas por Amadeus a través de Amadeus Selling Platform, la potente e intuitiva plataforma de ventas y reservas de Amadeus en entorno gráfico.

Las agencias encontrarán en la nueva versión Premium de Net Access las herramientas más avanzadas de Amadeus con una inmejorable relación calidad-precio

**Iñigo García-Aranda, director de marketing de Amadeus España**

”

### Amadeus Net Access Premium

- > Casi 500 líneas aéreas
- > 52 compañías de bajo coste
- > 50 acuerdos Full Content con aerolíneas que garantizan que todas sus tarifas web están disponibles en Amadeus
- > Más de 75.000 hoteles
- > 22 compañías de alquiler de coches
- > Acceso a RENFE Largo Recorrido y AVE a través de SIRE PC

- Contratación de soluciones de gran valor añadido, como Amadeus All Fares, el buscador de tarifas más avanzado.
- Curso de formación *online* (Amadeus e-Learning) por licencia.
- Imbatible relación calidad/precio.

## Los principales grupos hoteleros cubanos, disponibles en Amadeus

Las agencias conectadas a Amadeus pueden reservar habitaciones en hoteles de las cadenas Gran Caribe, Cubanacán e Isla Azul

**Amadeus ha firmado un acuerdo** con el Ministerio de Turismo de Cuba (MINTUR) para incorporar al contenido hotelero del GDS los hoteles de las cadenas Gran Caribe, Cubanacán e Isla Azul. Este acuerdo afecta en una primera etapa a más de 130 hoteles de estos tres importantes grupos, que representan el 70% de la oferta hotelera de la isla de Cuba. Con el objetivo de elevar su penetración comercial, el MINTUR ha confiado en el sistema de reservas de Amadeus como el canal de distribución que les permitirá hacer llegar la oferta de los establecimientos cubanos a las agencias. Las más de 82.000 usuarias del sistema Amadeus en todo el mundo –de las que más de 9.100 están en España– podrán acceder a la oferta hotelera de sus establecimientos.

“Distribuir globalmente la oferta de nuestros hoteles a través de Amadeus es para nosotros

una gran oportunidad, pues su capacidad y alcance geográfico únicos deben permitirnos llegar a nuevos clientes”, declaró María Elena López Reyes, viceministra de Turismo de Cuba. Philippe Vignau, director general de la división hotelera para España de Amadeus, destaca que “la incorporación de los establecimientos



**Manuel Marrero, ministro de Turismo de Cuba y Philippe Vignau, director general de la División Hotelera para España de Amadeus.**

de estas tres cadenas referentes de Cuba aporta un gran valor al agente de viajes, que se beneficia de la simplificación en el proceso de reserva”. Además, Amadeus proveerá a estos grupos hoteleros con distintas soluciones de gestión y comercialización electrónica, que les permitirán optimizar sus procesos internos y ampliar la visibilidad de su oferta a nivel mundial. Para la distribución a través de sus portales propios, estas cadenas utilizarán Amadeus Hotel Booking Engine, un motor de reserva *online* que ofrece en tiempo real la disponibilidad de habitaciones y tarifas –tanto para clientes finales como para empresas o agencias con las que el hotel mantiene tarifas negociadas y que deseen reservar directamente en la web del hotel– y confirmación inmediata de la reserva. “Hemos depositado nuestra confianza en Amadeus como socio tecnológico que nos apoye en nuestro proyecto. Gracias a sus soluciones de gestión, podremos optimizar nuestros procesos y ofrecer a nuestros clientes un servicio de calidad que responda a sus necesidades y nos permita conseguir su fidelización”, concluyó López Reyes.