

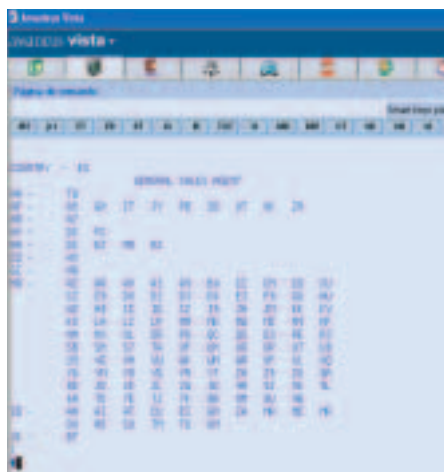
La revista Savia pone a su disposición este espacio para que usted pueda **formular cualquier tipo de consulta** relativa al sistema Amadeus: funcionalidades, manejo...

Amadeus responde

Cuando al dar la orden de emisión aparece el mensaje “Compañía emisora no válida-vuelva a introducir compañía”, ¿con qué línea aérea podemos emitir?

Luis Muñoz, Halcón Viajes (Madrid)

Con la transacción TGGSD-XX, siendo XX el código de país, podemos ver la lista de agentes generales de un país en concreto. Esta transacción es de bastante utilidad para conocer qué placa de aerolínea (FV) podemos utilizar cuando una compañía que deseamos emitir no es agente general de venta en ese país. En este caso, las compañías de la columna izquierda son agentes generales de venta (con los que se puede emitir el billete), que representan a las compañías agrupadas en el margen derecho.



➔ Para más información teclee en Amadeus: HE TG.

¿Cómo se puede realizar un reembolso de un billete electrónico cuando no se ha utilizado ningún segmento de vuelo y a su vez tiene gastos?

María, Estivaltours (Valencia)

Para efectuar un reembolso automático total con gastos de billete electrónico, primero debemos recuperar el registro del billete a reembolsar con la transacción TWD/TKT000-1234567890 (donde 000-1234567890 es el código de compañía y el número de billete).

Tras acceder al registro y comprobar que la totalidad de los cupones de vuelo del billete se encuentran con status “O” (Open For Use), procederemos a efectuar la petición de reembolso con la entrada TWREF/FULL/CP XX.XX

EJEMPLO

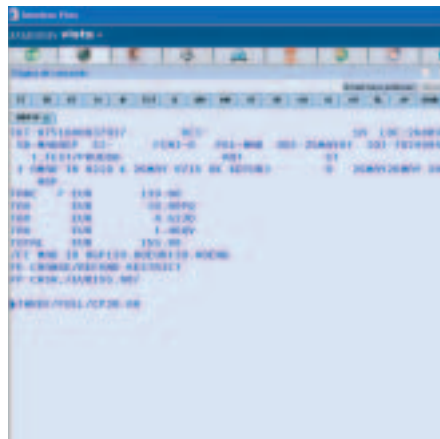
TWREF/FULL/CP30.00

TWREF/: Código de acción seguido de barra.

FULL/: Indicador de reembolso total seguido de barra.

CP: Código de penalización o gastos.

30.00: Cantidad en euros de la penalización, 30.00 en este ejemplo.



¿Por qué sale tanto “APLIC WAIT”? Es casi continuo.

Tomás Garcés, Zafiro Tours (Azuqueca de Henares)

Las conexiones a la red de Amadeus Net Access se realizan a través del proveedor de Internet que la agencia haya contratado. Cualquier acceso básico de ADSL es suficiente para que el sistema funcione sin incidencias.

Cuando hay varias páginas abiertas en Internet simultáneamente, es posible que el sistema Amadeus no disponga del suficiente ancho de banda para funcionar del modo adecuado.

➔ Para evitarlo, es posible que su agencia necesite contratar más ancho de banda a su proveedor.

¡Escríbanos!

Envíenos sus dudas indicando su nombre y el de su agencia a

**preguntas@
revistasavia.com**



Air Berlin contrata Altéa Customer Management Solution

La aerolínea alemana es ya una de las 35 compañías aéreas de todo el mundo que han elegido la única plataforma tecnológica de última generación del sector para la gestión de clientes.

Air Berlin, la segunda aerolínea alemana por tamaño y la tercera aerolínea de tarifas reducidas de Europa, ya está utilizando el sistema de gestión de inventario Amadeus Altéa Inventory. Se trata del segundo de los tres sistemas que componen la plataforma global de gestión de clientes de Amadeus, conocida como Altéa Customer Management Solution (CMS).

Una solución escalable

Tras un proceso de transformación en el que ha dejado de ser una aerolínea de vuelos chárter para convertirse en una compañía de última generación, Air Berlin necesitaba una solución escalable capaz de aprovechar las oportunidades de venta y crecimiento en todos los canales de distribución y con una base de datos central con información sobre los clientes. “Desde una perspectiva tecnológica, nuestra prioridad es potenciar al máximo los ingresos mediante el uso inteligente de la información de clientes, de forma que podamos cubrir mejor sus

necesidades. Gracias a Altéa CMS, podemos mejorar la interacción con nuestras aerolíneas asociadas, ofrecer información más coherente a los clientes y optimizar nuestros procesos empresariales”, apunta Thorsten Scherzer, *Head of Distribution* de Air Berlin. “Con casi 20 millones de clientes, es esencial para nosotros poder confiar en nuestros sistemas, y con Altéa estamos seguros”, añade Scherzer.

Air Berlin está utilizando Amadeus Altéa CMS para gestionar sus inventarios de plazas, cambiar horarios, reacomodar pasajeros, procesar peticiones de servicios especiales y gestionar sus ingresos. También puede ofrecer mejores funciones de servicio en áreas como peticiones de servicios especiales facturables, para conseguir más ingresos.

➔ **Altéa CMS permite a la compañía reforzar su modelo de negocio, al ofrecer una integración sencilla con sus aerolíneas asociadas y sistemas internos esenciales como gestión de contratos.**

Sistemas ágiles

“Las aerolíneas que desarrollan modelos de crecimiento innovadores necesitan sistemas ágiles para responder rápidamente a los cambios en el mercado. Amadeus va a apoyar a estas aerolíneas en su evolución. Air Berlin, que plantea una serie de complejos requisitos comerciales por su exitoso modelo de tarifas reducidas y sus antecedentes como compañía de carácter turístico, se beneficiará de la flexibilidad que ofrece Altéa”, afirma Frédéric Spagnou, *Vice President, Airline Business Group* de Amadeus.

19 aerolíneas contratan Amadeus Ticketing Platform

Ya hay más de 130 aerolíneas conectadas al servidor de billetes electrónicos de Amadeus y 62 tienen sus sistemas de billeteaje electrónico alojados en Amadeus e-Ticket Server. Los 19 nuevos clientes, que se han incorporado en los últimos seis meses debido a la necesidad de implantar funciones de *e-Ticketing* de forma ágil, también acceden a la red de distribución de billetes electrónicos de Amadeus (187 aerolíneas y 143 mercados) y a la extensa red de acuerdos de itinerario compartido que gestiona (394).

EUROPA

Amadeus incrementa hasta el 64,2% su cuota de mercado entre las agencias de viajes ‘online’ europeas

Amadeus cerró 2006 como el GDS con la mayor cuota de mercado en Europa occidental en cuanto a reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes

83% en España

Amadeus España alcanzó una cuota de mercado del 83% entre las agencias *online*. En este segmento de mercado acaba de desembarcar en España Expedia, también de la mano de Amadeus.

online. Esta cuota de mercado del 64,2%, supone un incremento de un 12,9 % con respecto a 2005. Hay que destacar que en España la cuota de mercado alcanza el 83%. El éxito de Amadeus se basa en la identificación de las necesidades específicas del segmento de las agencias de viajes *online* ofreciéndoles la tecnología necesaria para desarrollar sus portales, poniendo a su disposición las herramientas de búsqueda y reserva más avanzadas –como Master Pricer Calendar–, mejorando los procedimientos y reduciendo los pasos para formalizar la reserva de un modo rápido y eficaz.