

Perspectiva general de la cartera de productos de distribución para líneas aéreas

Disponibilidad y horarios

Nuestras soluciones para consulta de **disponibilidad y horarios** (Availability y Schedules) ofrecen a las aerolíneas la seguridad de que sus productos estarán disponibles y se mostrarán con precisión en la pantalla de los agentes de viaje.

Tarifas

Las soluciones de **tarifas** (Fares) están diseñadas para que las aerolíneas puedan facilitar la tarifa más apropiada a cada agente.

Clientes

La cartera de soluciones de **clientes** (Customer) permiten a las aerolíneas garantizar que sus clientes más importantes reciben un servicio diferenciado, además de evitar errores o usos inadecuados de la información.

Reservas

Las soluciones de **reservas** (Booking) se utilizan para informar a los agentes de viaje acerca de las políticas de reservas de las aerolíneas y les permite reservar el inventario de las aerolíneas y solicitar servicios relacionados de forma sencilla y eficiente. Además, permite a las aerolíneas atender los servicios relacionados con las reservas de las agencias y realizar controles de calidad.

Tramitación

La cartera de soluciones de **tramitación** (Fulfilment) facilitan la emisión automática de billetes y la tramitación (incluido el cobro de comisiones) a las agencias de viaje.

Optimización de ingresos

Las soluciones de **optimización de ingresos** (Revenue Maximisation) están diseñadas para impulsar las ventas y desarrollar las capacidades de marketing focalizado de las aerolíneas.

Integridad de reservas

La cartera de **integridad de reservas** (Booking Integrity) facilita un mayor control de las ventas realizadas por agencias de viaje.

Comercialización

La cartera de **comercialización** (Merchandising) ayuda a las aerolíneas a aumentar el impacto de su marca y mejorar las posibilidades de ventas incrementales respecto a su oferta básica de productos.

Inteligencia de negocio

La cartera de **inteligencia de negocio** (Business Intelligence) ayuda a tomar decisiones informadas sobre ventas, marketing, planificación de red, programación, precios y gestión del rendimiento con el objetivo de optimizar los ingresos e identificar posibles áreas de reducción de costes.