

Przedstawiamy Ci Amadeus Service Fee Manager. Teraz zarządzanie opłatami serwisowymi masz pod ręką!

W czasach wyścigu o prowizje i częstych zmian modeli biznesowych Amadeus Service Fee Manager stanowi odpowiednie narzędzie do pełnej kontroli zysków.



Amadeus Service Fee Manager daje Ci w pełni zintegrowane rozwiązanie do efektywnego przechowywania, obliczania i pobierania wszystkich opłat serwisowych, związanych z dystrybucją.

Zwiększaj swoje zyski

Amadeus Service Fee Manager pozwala Ci określać i zwiększać swoje zyski przy każdej sprzedaży; możesz pobierać opłaty serwisowe zgodnie z polityką Twojego biura, co staje się szczególnie ważne przy coraz mniejszych prowizjach.

Dzięki licznikom transakcji, możesz nakładać opłaty zależne od poziomu aktywności, komunikując tym samym Klientom realne koszty obsługi. Ta funkcja redukuje także ilość mało dochodowych sprzedaży, pozwalając Agentom skupiać się na bardziej zyskownych transakcjach.

Możesz budować zaawansowane modele opłat za pomocą elastycznych reguł.

Podnoś produktywność

Automatyczna kalkulacja opłat serwisowych w czasie konsultacji i rezerwacji gwarantuje realizację koncepcji 'całkowitej ceny' (Total Price) bez konieczności, przykładowo, przetaczania się między aplikacjami front- i back-office. W ten sposób redukuje się także całkowity czas rezerwacji.

Integracja front- i back-office jest całkowicie jednolita, dzięki wzbogaconemu Amadeus Interface Record (A.I.R.).

Wybór odpowiedniej opłaty serwisowej z Amadeus Service Fee Manager jest bardzo prosty; odpowiednie reguły mogą być automatycznie przypisane do różnych Klientów, dzięki integracji z Amadeus Customer Profiles (CSX).

Agent sprzedaży może używać aplikacji Service Fee Manager za pośrednictwem rozwiązania Amadeus front-office, a reguły stosowania opłat mogą być ustalone i kontrolowane centralnie z jednego miejsca, przy użyciu ekranu graficznego Amadeus Selling Platform – wiodącej platformy sprzedaży dla Biur Podróży.

Poprawiaj obsługę Klienta

Service Fee Manager użyteczny jest już we wczesnym stadium procesu sprzedaży: pozwala Agentom na kalkulowanie opłat serwisowych razem z taryfą w czasie konsultacji z Klientem. Całkowitą cenę można więc przedstawić Klientowi w dowolnym momencie.

Agenci mogą także wykazać podział opłat serwisowych, co pozwala na większą przejrzystość w ich uzasadnianiu wobec Klienta.

Ponadto, wszystkie szczegóły obsługi mogą być zapisane i przechowywane w rezerwacji, pozwalając Agentom na późniejsze odszukanie i wykazanie Klientowi dokonywanych modyfikacji.

Amadeus Service Fee Manager – główne cechy

Stanowisko sprzedaży

- › Automatyczna kalkulacja i wyświetlenie opłat serwisowych, również w procesach przeszukiwania najniższych taryf.
- › Automatyczne przechowywanie szczegółów opłat w rezerwacji.
- › Całość opłaty i szczegółowe informacje przekazywane do systemów back-office do księgowania, fakturowania i statystyk.
- › Możliwość ustalania opłat zależnych od poziomu aktywności, dzięki licznikom transakcji.

Administracja

- › Elastyczne reguły do budowania zaawansowanych modeli opłat - schematów cenowych.
- › Centralne przechowywanie schematów cenowych w Fee Server.
- › Graficzny interfejs w Amadeus Selling Platform do kreowania i kontrolowania schematów cenowych.
- › Integracja z Amadeus Customer Profiles.

Usługi oferowane razem z Amadeus Service Fee Manager

Wraz z produktem Amadeus Service Fee Manager oferujemy również dodatkową pomoc funkcjonalną. Możemy dać Ci wsparcie zarówno na etapie wdrażania i testowania produktu, jak i później. Stała, ogólna pomoc dotyczy modułów: administracji i stanowiska sprzedaży.



Skontaktuj się z najbliższym przedstawicielem Amadeus, aby dowiedzieć się, jak Amadeus Service Fee Manager może generować zyski dla Twojego biura.

AMADEUS POLSKA Sp. z o.o.
ul. Ludwiki 4, 01-226 Warszawa
Telefon: +48 22 539 42 00
Fax: +48 22 539 42 30
e-mail: amadeus@amadeus.com.pl
www.amadeus.com.pl

amadeus
Your technology partner