

Magazin

Travel Agents Newsletter

Promene na čelu Amadeusa

David Jones- novi CEO
José Antonio Tazón -
Non-Executive Chairman of
the Amadeus Board of Directors

Page 2- 3

NON AIR PRODAJA

ACO uručio priznanja
PAGE 4 - 5

NOVI PROIZVODI

Amadeus Activities
& Entertainment

PAGE 6



Srećna Nova 2009.



U fokusu

Promene - izazov i prilika

Jedino što predstavlja konstantu u ovom svetu jesu promene. U industriju putovanja u kojoj mi radimo promene su oduvek bile pratilac našeg rada. Ipak nisu sve bile tako nagle i velike kao ove sa kojima se sada susrećemo. Do pre samo nekoliko meseci, pred letnju turističku sezonu ništa nije ukazivalo da će se kriza na globalnom hipotekarnom tržištu odraziti i na našu industriju. U ovom trenutku niko sa sigurnošću ne može proceniti koliko će kriza trajati i kako će se odraziti kako na Corporate tako i na Leisure sektore. Ono što je izvesno, to je da se moramo prilagoditi novonastalim okolnostima. Povećanje ukupne efikasnosti poslovanja, smanjivanje troškova i novi izvori prihoda su izazovi na koje moramo naći adekvatan odgovor. Primena novih tehnologija je sigurno jedan od načina da ovu krizu prevaziđemo iz iz nje izadjemo jači i spremniji za nove poslovne izazove.

Amadeus po definiciji pruža tehnologiju koja obezbeđuje uspeh. To je osnovna ideja vodilja i misija naše kompanije. Amadeus Selling Platform je najviše korišćen proizvod u industriji putovanja. Tako je i na našem tržištu. U rukama imamo alat i samo je na nama da počnemo da koristimo sve njegove prednosti.

Pre svega, neophodno je preći na nove verzije Amadeus Selling Platforme da bi daleko veći broj novih mogućnosti bio dostupan. A onda ćemo raditi zajedno. Tu smo, kao i uvek, da vam pomognemo da opcije koje Amadeus nudi i koje su vam na dohvat ruke, postanu deo vašeg poslovnog uspeha.

Na kraju, dozvolite mi da vam se zahvalim na poverenju koje nam pružate sve ove godine i da vam, u ime celog Amadeus tima poželim srećnu i uspešnu 2009. godinu.

Odlazi José Antonio Tazón

Nakon 20 izvanredno uspešnih godina na čelu Amadeusa, José Antonio Tazón povlači se sa mesta generalnog direktora i od 1. januara 2009. postaje predsedavajući borda direktora kompanije (Non-Executive Chairman of the Amadeus Board of Directors).

José Antonio je u Amadeusu od osnivanja 1987., a u analima kompanije njegovo ime ostaće zauvek povezano sa vrtoglaviim razvojem. Globalna ekspanzija Amadeusa počela je i trajala u neprekinutoj uzlaznoj liniji, upravo od njegovog postavljenja za predsednika i generalnog direktora u oktobru 1990., do današnjeg dana.



Po obrazovanju inženjer za telekomunikacije, Tazon je karijeru započeo kod NCR-a u Americi (Ohajo) gde je kao specijalista za softver napravio program za hotele koji je prvi put upotrebljen u Hajatu u San Francisku. Vrativši se u Španiju, u Iberiji više od jedne decenije obavlja razne dužnosti vezane za kompjuterizaciju poslovanja. Kad je 1987., u tek osnovanom Amadeusu, postavljen na mesto glavnog menadžera za operativne poslove, bio je jedan od ključnih ljudi u izgradnji elektronskog centra u Erdingu. U velikoj meri je doprineo da 1992. Amadeus postane operativan i da se zatim njegovo poslovanje proširi po Evropi, Južnoj Americi i širom sveta. Još brži trend rasta započeo je preuzimanjem, zahvaljujući Tazonovom zalaganju, američkog rezervacionog sistema System One, čime su se Amadeusu širom otvorila vrata Severne Amerike.

Osim razvoja sistema distribucije, podjednako je važno da se pod Tazonovim vodjstvom Amadeus uspešno prilagođavao promenama na globalnom tržištu. Najbitniji rezultat

tog strateškog prilagođavanja jeste da je Amadeus na vreme proširio svoje poslovanje i, ne zapostavljajući stalno unapređivanje GDS-a, postao lider u snabdevanju svih učesnika u industriji putovanja najsavremenijim tehnološkim rešenjima.

Tazonov doprinos razvoju industrije putovanja potvrđen je brojnim prestižnim nagradama globalnog ranga, a Udruženje putničkih agencija za poslovna putovanja (GEBTA) ove godine mu je dodelilo i nagradu za životno delo.

„Biće teško ispuniti mesto lidera sa takvom istorijom dostignuća kakva prati Jose Antonia Tazona i zato sam oduševljen što će on ostati s nama kao predsedavajući Amadeusovom bordu direktora.“

David V. Jones
CEO & President of the
Amadeus Group



Amadeus - Aviation Technology Provider of the Year

Na svečanoj dodeli nagrada za najuspešnije u industriji putovanja na Srednjem istoku, održanoj u

organizaciji Aviation Business Awards Middle East, u Abu Dabiju, Amadeus je osvojio prestižnu nagradu za najboljeg tehnološkog provajdera ('Aviation Technology Provider of the Year'). Amadeus je odabran kao pobednik medju drugim kandidatima iz iste oblasti zbog "dokazane posvećenosti u pružanju najnovijih tehnoloških rešenja

prevoziocima, aerodromima i putničkim agencijama zahvaljujući kojima se u velikoj meri povećava efikasnost poslovanja." Da je Amadeus najbolji provajder za tehnologiju potvrđena je i u praksi jer je Amadeus nedavno zaključio desetogodišnji ekskluzivni ugovor o distribuciji sa 13 vodećih avio-kompanija, članica Udruženja arapskih prevozilaca i tako obezbedio da se preko njegovog GDS-a ostvaruje čak 68 odsto ukupnog broja rezervacija od strane putničkih agencija na Srednjem istoku i u Severnoj Africi.

Promene na čelu Amadeusa

Prema upravo objavljenom saopštenju za javnost, na čelo Amadeusa u svojstvu predsednika i generalnog direktora (Chief Executive Officer -CEO) od početka 2009. godine dolazi David Jones, dosadašnji komercijalni direktor, a odgovarajuća pomeranja najavljena su i na drugim najvišim pozicijama u korporaciji.

David Jones radi za Amadeus već 16 godina i ima neosporno veliko iskustvo i znanje neophodno za poziciju generalnog direktora - on vodi komercijalne poslove Amadeusa na globalnom nivou još od 1992. godine. Rame uz rame sa Jose Antonio Tazonom radio je na preobražaju Amadeusa od relativno malog kompjuterizovanog rezervacionog sistema do njegove današnje pozicije na tržištu, pozicije vodećeg pružaoca IT rešenja za industriju putovanja. Osvrćući se na ovaj zajednički rad, dosadašnji

direktor, Jose Antonio Tazon je izjavio:

Kad sam se povukao sa pozicije generalnog direktora, znao sam da to mogu da učinim mirne duše jer će moje poslove preuzeti jedan tako iskusan menadžer kao što je David Jones. On ima i znanja i sposobnosti da povede Amadeus ka novim uspesima. Kao i sve druge kompanije, i mi osećamo pritisak svetske ekonomske recesije, a u takvim vremenima je od vitalnog značaja, da imamo lidere koji će nas provesti kroz teškoće i odvesti nas do boljih vremena i novih uspeha. David Jones je takav lider.

Luis Maroto, finansijski direktor za Amadeus IT Group, naimenovan je za zamenika generalnog direktora, takodje od januara 2009. On će biti nadležan za Amadeusovu korporativnu strategiju ali će zadržati i poziciju finansijskog direktora na koju je došao 2003. godine.

Philippe Chérèque, dosadašnji pomoćnik generalnog direktora za korporativnu strategiju, zameniće Davida Jonesa na njegovoj dosadašnjoj poziciji pomoćnika generalnog direktora za komercijalne poslove i tako preuzeti odgovornost za sve



David Jones, novi i generalni direktor Amadeusa. govori o budućnosti kompanije na Fokusu

komercijalne aktivnosti Amadeusa širom sveta. Philippe je u Amadeusu od njegovog osnivanja 1987. godine.

Prihvatajući novu dužnost, David Jones je rekao: "Biće teško ispuniti mesto lidera sa takvom istorijom dostignuća kakva prati Jose Antonia Tazona i zato sam oduševljen što će on ostati s nama kao predsedavajući Amadeusovom bordu direktora.

Postavljenje Luisa Maroto-a i Philippa Chérèque-a, podvukao je Jones, dokazuje kontinuitet i stabilnost Amadeusovog menadžmenta, što je ključni faktor našeg uspeha. Obojica imaju veliko znanje o industriji putovanja i posebno poznaju one njene oblasti koje će biti deo njihovih novih zaduženja.



David Jones

David V. Jones je Britanac koji je ceo život proveo u vazduhoplovstvu. Karijeru je započeo u organima civilnog vazduhoplovstva gde je proveo 10 godina, a zatim je u

British Airways-u bio na raznim pozicijama visokog menadžmenta uključujući i poziciju pomoćnika generalnog direktora, zaduženog za korporativnu strategiju. Put ka vrhu u Amadeusu započeo je 2000. godine kad je imenovan za izvršnog potpredsednika kompanije za komercijalne poslove i zadužen za Amadeusovu globalnu distribuciju. Od tada je odgovoran za implementaciju kompanijske komercijalne strategije u celom svetu.

U ovakvim (kriznim) vremenima od vitalnog je značaja da imamo lidere koji će znati da nas

provedu kroz teškoće i da nas odvedu do boljih vremena i novih uspeha. David Jones je takav lider.

José Antonio Tazón
Non-Executive Chairman of
the Amadeus Board of Directors

Luis Maroto

Luis Maroto je u Amadeus došao 2000. godine i radi u centrali u Madridu. Za nove poslove vezane za strateški razvoj stekao je veliko iskustvo jer je i do sada nadgledao razvijanje i finansijsko poslovanje preko 50 Amadeusovih firmi po svetu. U njegov delokrug rada spada i analiza poslovanja i pricing modela u svetlu komercijalnih odluka, kao i vođenje i unapređivanje kompanijskog sistema naplate.



Philippe Chérèque

Kao inženjer elektronike, Francuz, Philippe Chérèque počeo je da se bavi komunikacionim tehnologijama još osamdesetih godina u Air France-u i

francuskoj mornarici. U Amadeus prelazi dok je ovaj još bio u fazi projektnog zadatka. Sa sedištem u Sofiji Antipolis, bio je zadužen za koordinaciju u razvoju poslova i unapređenje tehničke arhitekture poslovanja. U velikoj meri je zaslužan za današnji širok dijapazon proizvoda Amadeusa.

Mobile Travel Wallet

Amadeus poziva sve koji imaju neku ideju za inovacije u radu, da svoju zamisao dostave kompaniji, a posebna grupa formirana za razmatranje pristiglih ideja pažljivo će proučiti predloge i za najbolje obezbediti realizaciju. U Amadeusu veruju da ideje ljudi iz "branše" mogu da se pokažu kao pravi zlatni rudnik i za kompaniju i za korisnike, zbog čega je i formalno osnovana grupa za predloge.

Jedan od rezultata rada grupe je i aplikacija Mobile Travel Wallet koja omogućuje vlasnicima Blackberry mobilnih telefona i onih sa Javom da se konektuju sa bazom podataka Amadeusa i preko svog Amadeus Reservation Number-a dobiju sve podatke o svom putovanju (broj leta, vreme polaska i dolaska uključujući kašnjenja, hotelske i rent-a-car rezervacije... Moguće je dobiti i vremensku prognozu za odredište, a svi podaci se mogu ažurirati u svakom trenutku ponovnom konekcijom.



E-Support centar za agencije

U godini za nama Amadeus je lansirao i testirao u nekoliko najrazvijenijih zapadno-evropskih tržišta jedan veoma koristan projekat - novi web portal namenjen isključivo komuniciranju s putničkim agencijama, pod nazivom e-Support Centre for Travel Agents.

Novim projektom predviđena je, pre svega, neposredna pomoć agentima u radu tako da će agent, u okviru help desk na web portalu, moći sam da potraži rešenje za svoj problem i to jednostavno, ukucavajući ključne reči. I ACO-i će imati mogućnost da sve odgovore na postavljena pitanja u okviru help desk podele sa svim svojim klijentima preko web sajta. ACO-ima se takodje omogućuje da svojim klijentima lako i brzo dostavljaju važne informacije preko takozvanog Notice Board-a.

U svakom slučaju, o E-Support Center-u će još biti reči čim i kod nas bude dostupan.

Podsticanje non air prodaje -

Već duže vreme iz Amadeusa poručuju putničkim agencijama da je proširivanje poslova na prodaju raznovrsnih non air sadržaja, dostupnih preko najnovijih verzija Amadeus Selling Platform-e, jedan od uslova za opstanak i razvoj. I naše agencije sve više shvataju važnost ovog segmenta poslovanja, a neke već od toga ostvaruju i zavidan prihod. U želji da još više podstakne non air prodaju, ACO je ove godine po prvi put dodelio priznanja najboljima u ovoj oblasti.

Priznanja su dodeljena u dve kategorije - prodaji turističkih aranžmana preko aplikacije Amadeus Tour Suite i prodaji hotela iz ponude Amadeusa. U kategoriji najboljeg agenta u Tour Suite Bookings kategoriji priznanje je dobila agencija Globtours, a priznanje za najboljeg agenta u hotelskoj prodaji pripalo je agenciji Pierre Travel Intl. Obe agencije su iz Beograda. Dodelu priznanja iskoristili smo da njihove dobitnike zamolimo da svojim kolegama otkriju "tajnu uspeha".

Djordje Ćurković iz agencije Globtours, dobitnik Amadeus priznanja u kategoriji Tour Suite Booking-a, tim povodom je rekao: «Već četiri godine fokus Globtoursa je na prodaji aranžmana nemačkih tour opera-



Djordje Ćurković iz agencije Globtours i Dušica Obradović iz ACO-a

tora. Globtours je jedna od prvih agencija na tržištu koja se opredelila za prodaju ove vrste aranžmana preko Amadeus sistema, odnosno kroz Amadeus Tours Suite. Naravno, za naš uspeh velikim delom je zaslužan kvalitet i pouzdanost proizvoda koje prodajemo, jer činjenica je da iza ponude stoje velike kuće kao što su DerTour, TUI... Uz sve to, dobra marketinška podrška i prisustvo, doprineli su našoj dobroj prodaji. Kao najznačajniji aspekt, pomenuo bih obučene ljude, naše agente koji poseduju višegodišnje iskustvo u prodaji ove vrste aranžmana.»

Mirjana Zuvčić, iz agencije Pierre Travel Intl, kao predstavnik agencije koja je ostvarila najveći broj hotelskih i rent-a-car rezervacija, izjavila je: «Hotelske rezervacije radimo isključivo preko Amadeus sistema, jer smo odavno uvideli da je ponuda hotela prezentovanih u

Čestitka za milioniti segment



I ove godine ACO je obeležio realizaciju milionitog segmenta u toku toku jedne kalendarske godine jer je to najbolji pokazatelj uspešnosti poslovanja Amadeusa na našem tržištu.

Milioniti segment u 2008. realizovan je u agenciji CGS iz Čuprije. Predstavnici ACO-a uručili su vlasnicima agencije čestitku. (Na slici Maja i Sava iz agencije CGS).

uručena priznanja najboljima



Mirjana Zuvic iz agencije
Pierre Travel Intl

Amadeusu izuzetno bogata i kvalitetna. Tajna našeg uspeha je u posvećenosti samom klijentu, čiji zahtev za ovom vrstom usluge se priprema veoma temeljno, ponekada i satima, jer nam je cilj da svojim putnicima ponudimo najbolju uslugu uz najpovoljnije uslove.

Cene hotela u Amadeus sistemu su korektne, čak se uvek potrudimo da izvršimo proveru cena i preko drugih kanala prodaje i do sada nismo nailazili na razlike.

Na pitanje o hotelskim provizijama, Mira je odgovorila da je zadovoljna brzinom kojom određeni provajderi dostavljaju hotelske provizije (IPS i TACS), ali da, naravno, uvek



ima izuzetka kao što je UTELL, koji ne dostavljaju provizije na vreme. Hotele su do sada radili u Amadeusovom command page-u, ali su takodje oduševljeni mogućnostima koje nudi Amadeus Hotels Plus, tako da polako prelaze na ovakav vid rezervacije hotela kroz Amadeus.

Kad je reč o rent-a-car prodaji kroz Amadeus, zahteva naravno ima manje nego za hotelima, ali se svi oni takodje realizuju preko

Amadeus Cars. Posebno su pohvalili kuću Europcar, koja je kod njih broj jedan po prodaji, kvalitetu i poizdanosti.



« Hotelske rezervacije radimo isključivo preko Amadeus Sistema, jer smo odavno uvideli da je ponuda hotela prezentovanih u Amadeusu izuzetno bogata i kvalitetna. »

Mirjana Zuvic
agencija Pierre Travel Intl

Amadeus Tour Suite Stand Alone verzija

Uveliko prihvaćen i korišćen Amadeusov proizvod - Amadeus Tours Suite – koji se do sada koristio u okviru proizvoda Amadeus Selling Platform, od sada je dostupan i kao Stand Alone verzija. Na taj način Amadeus je izašao u susret agencijama

koje primarno koriste ovaj proizvod za prodaju aranžmana tour operatora, a nisu im potrebne druge opcije u okviru Amadeus Selling Platforme. To znači da će ovim agencijama od sada biti instalirana samo Tour Suite opcija tako da će



one biti u mogućnosti da značajno poprave kvalitet svog rada, a ujedno smanje troškove poslovanja jer izdvojena Tour Suite verzija proizvoda iziskuje manje troškove. Sami agenti koji prodaju ovu vrstu usluga, sada mogu da se

potpuno fokusiraju samo na taj posao za koji su se specijalizovali.

Stand alone verzija Amadeus Tours Suite-a prisutna je već neko vreme na tržištima zapadnih zemalja i pokazalo se da su iskustva agencija koje su je koristile izuzetno dobra.

WMC - novo rešenje za hotelsku proviziju

Blagovremena i korektna isplata provizije agencijama za rezervisanje hotela ključni je faktor za motivisanje agencija za prodaju hotela i, na taj način, i razvoj ovog segmenta poslovanja u celini. Amadeus zato intenzivno radi na rešavanju problema provizija i tokom ove godine je u 4.400 francuskih agencija i u 20.000 hotela koji su u Amadeus sistemu, testiran novi proizvod pod imenom WMC - (world-wide commission manager).

Ova aplikacija u najvećoj mogućoj meri pojednostavljuje praćenje isplate provizije tako da agent u svakom trenutku može sam da proveri status provizije koju je ostvario od rezervacije hotela.

Cyntia Castillo, menadžer proizvoda i projekata u okviru Amadeusove Hospitality Business Group-e, kaže da je agentu za pristup WCM-u dovoljno da ima pristup Internetu, user ID i lozinku. Kad se uloguje, agent dobija spisak svih realizovanih rezervacija (check-out gostiju) tako da ima kompletan uvid u status svoje provizije.

Za agente je posebno korisna novina u aplikaciji automatski podsetnik kojom se obezbedjuje da se "zaboravni" hotelijeri automatski podsete na neizvršenu obavezu oko uplate provizije. Hoteli u Amadeus sistemu, zahvaljujući ovoj povoljnosti, više nisu u mogućnosti da zataškaju neisplaćivanje provizije agentima.

WMC, osim toga, daje mogućnost agentima da tokom isplate dospelih provizija prate kroz procese i tako bolje shvate te procese. Agentima je takodje omogućeno da pretražuju baze podataka o isplati, tako da mogu sami da naprave statističke pokazatelje o hotelima na koje se mogu osloniti i one koje treba izbegavati.

Cyntia Castillo kaže da su svi oduševljeni WMC-om jer se on pokazao, ne samo kao kamen temeljac u rešavanju velikog problema oko isplate provizije, nego je i na najboljem putu da postane standard u ovoj oblasti industrije putovanja.

Amadeus Activities & Entertainment

Iz Amadeusove bogate ponude dolazi nam još jedan novitet – Amadeus Activities & Entertainment – nova platforma za rezervacije i prodaju lokalnih sadržaja vezanih za putovanja: karata za koncerte, tura za razgledanje gradova, ulaznica za različite vrste događaja, transfere... Uz pomoć Amadeus Activities & Entertainment-a svaki putnik može da kompletira svoje putovanje na jednom mestu. Amadeus Activities & Entertainment će biti dostupan našim agentima i putnicima od drugog kvartala 2009.

Ova izuzetno interesantna ponuda dostupna je kako B2B korisnicima – putničkim agencijama koje preko svog Amadeus Selling Platform terminala mogu da izvrše rezervaciju i prodaju tražene usluge svojim putnicima, tako i B2C korisnicima – samim putnicima. Putnici mogu pristupiti ovim sadržajima na više različitih načina:

- preko linka sa, već svima poznatog, Amadeusovog web site-a za proveru plana putovanja – CheckMyTrip,
- prateći link sa e-mail potvrde putovanja poslate od strane putničke agencije (popularni Amadeus e-Mail)
- preko linka sa web site-a putničke agencije, avio-kompanije...

Ponuda dostupna preko Amadeus Activities & Entertainment-a je podeljena u šest osnovnih kategorija: Aktivan odmor, Događaji, sportska dešavanja & izložbe, Transferi i usluge, Fakultativni izleti, Ture i razgledanja, Dodatne travel usluge. Svaka od osnovnih šest kategorija sadrži dodatne podkategorije, kao što su, na primer, u kategoriji događaja, sportskih dešavanja & izložbi: city ture, izleti (countryside), ulaznice, muzeji...

Pored toga, za svaku od dostupnih 400 destinacija, postoje i travel vodiči sa preporukom za restorane, mesta za izlaske, kupovinu, top mesta koja se moraju posetiti itd. Kategorije i podkategorije su izuzetno korisne prilikom pretrage željenog sadržaja, a pored toga postoji i slobodna pretraga sa ključnim rečima.

Prikaz određenog sadržaja je veoma detaljan sa posebnim opisom i slikama, rasporedom održavanja/dešavanja, svim dodatnim informacijama (šta je uključeno u cenu, cena za decu, obaveze prilikom kupovine/otkaza itd.) i, na kraju, raspoloživost i cene. Po završenom procesu rezervacije i kupovine dobija se vaučer koji putnik donosi na lice mesta.

Sama aplikacija je jednostavna za korišćenje, čemu doprinosi grafički interfejs i veoma intuitivan način rada prilikom pravljenja rezervacije. Ono što je posebno značajno agentima koji ovu aplikaciju koriste iz Amadeus Selling Platform-e je njena prilagodljivost. U toku samog rada na određenoj rezervaciji (avio, hotel, rent-a-car...), svi podaci iz već napravljene baze rezervacije se preuzimaju i na osnovu njih Amadeus Activities & Entertainment daje preporuke lokalnih sadržaja (izložbi, koncerata, dešavanja...) za dotičnu destinaciju i već izabrane datume putovanja. Na taj način agenti su potpuno «opremljeni» da ponude svojim putnicima kompletnu uslugu za traženu destinaciju.

Sadržaj koji se nudi kroz Amadeus Activities & Entertainment garantovan je od strane Amadeusa kao najkvalitetniji za određenu destinaciju, jer se Amadeus opredelio za saradnju samo sa vodećim pružaocima lokalnih sadržaja i usluga.



Tips & Tricks

REISSUE NA REISSUE

I Bez razlike u ceni

1. Uradite promenu koju putnik želi. SB.....
2. Uradite TST update sa novim letom: TTU/T1/S.....
3. Unesite u TST informacije koje nedostaju za novi let:

Fare Basis, Not Valid After, Baggage

TTI/T1/L1/B...../V...../A.....

4. Pripremite TST za Reissue

TTI/EXCH

5. Skinite stari i unesite novi FO element sa brojem originalne i reissued karte

FO220-3675431276BEG10JUN08/IATA/220-2346434312E1BEG20JUN08/IATA
Broj I karte mesto i datum Broj II karte Broj kupona od koga se radi
(originalne) kada je karta Reissue (broj I kupona sa
izdata statusom O)

6. TTF skinite PC flag (TTF/T1)
7. TWD/Lx (x=broj reda reissued karte – FHE elementa)
8. TTP/P1

II Ukoliko ima razlike u ceni

Uradite promenu u PNR-u, unesite novi Fare Basis, NVA, (ako treba) novu cenu, novi equivalent i u Total upišite razliku starog i novog equivalenta. Primer:

1. TTI/BHABASE5/VXX12JUL novi Fare Basis
2. TTI/REUR500.00/ERSD40000/TRSD17000
Nova cena Novi equivalent Razlika između novog i
starog equivalenta

3. FO kao što je gore navedeno
4. TWD/Lx
5. TTP/P1

REISSUE SA FLOWN SEGMENTIMA

--- TST RLR ---

RP/BEGYU2555/BEGYU2555 VM/SU 17JUN08/1446Z 3L3QQX
1.VASILIC/JELISAVETA MS
2 YM 207 Q 14JUN 6 BEGTIV FLWN
3 YM 204 Q 21JUN 7 TIVBEG HK1 1615 1645 1730 *1A/E*
4 AP 123 457
5 TK OK09JUN/BEGYU2555//ETYM
6 FAPAX 409-1772121095/ETYM/RSD11291/09JUN08/BEGYU2523/952099
51/S2
7 FB PAX 0900006797 TTP OK ETICKET/S2
8 FE PAX YM ONLY/NONENDO/NONREF NO RES CHG/S3
9 FM *M*0
10 FP CASH
11 FP PAX O/CASH/S3
12 FV YM

Putnik menja datum povratka i klasu putovanja (želi da se vrati-29juna, na M klasi). Cena nove karte je 109.00 eura, što znači da se naplaćuje razlika u ceni u iznosu od 40 eura (upgrading).

1. SBM29JUN3

TICKET REISSUE

TQT

TST00001 PC BEGYU2555 VM/17JUN M 0 LD 14JUN08 OD TIVBEG SI
T-
FXP
1.VASILIC/JELISAVETA MS
1 BEG YM 207 Q 14JUN 1000 OK QYM2 14JUN14JUN 20K
TIV
FARE F EUR 69.00
EQUIV RSD 5.707
TX001 X RSD 2978YQAC TX002 X RSD 1365RSLO TX003 X RSD 1241MEDP
TOTAL RSD 11.291
BEG YM TIV52.77YM BEG52.77NUC105.54END ROE0.653715
11.FE YM ONLY/NONENDO/NONREF NO RES CHG
12.FM *M*0
14.FP O/CASH
15.FV YM

Nakon promene datuma u TST-u je ostao segment BEG-TIV koji nismo menjali. Da bismo vratili segment koji smo menjali

2. TTU/S3 S3 = broj leta iz PNR-a za koji radimo Reissue i dobijamo odgovor sistema

UPDATE - OK

Kada nakon toga otvorimo TST, vidimo da nam se sada u TST-u pojavio segment TIV-BEG. Sada nam nedostaje Fare Basis, Not Valid After i dozvoljeni prtljag

TQT

TST00001 PC BEGYU2555 VM/17JUN M 0 LD 14JUN08 OD TIVBEG SI
T-
FXP
1.VASILIC/JELISAVETA MS
1 TIV YM 204 M 29JUN 1645 OK
BEG
FARE F EUR 69.00
EQUIV RSD 5707
TX001 X RSD 2978YQAC TX002 X RSD 1365RSLO TX003 X RSD 1241MEDP
TOTAL RSD 11291

3. TTI/BMEEYM/VXX29JUN/A20K

4. TTI/EXCH

5. TTK/REUR109.00/TRSD3200

nova cena razlika izmedju novog i starog equivalenta

TST00001 PC BEGYU2555 VM/17JUN M 0 LD 14JUN08 OD TIVBEG SI
T-
FXP
1.VASILIC/JELISAVETA MS
1 TIV YM 204 M 29JUN 1645 OK MEEYM 29JUN 20K
BEG
FARE R EUR 109.00
EQUIV RSD 8634
TX001 O RSD 2978YQAC TX002 O RSD 1365RSLO TX003 O RSD 1241MEDP
TOTAL RSD 3200

Nakon što smo uneli elemente koji su nam nedostajali, unosimo i FO element – stari broj karte, broj kupona u TWD-u za koji radimo reissue, kao i FPO element

6. FO 409-1772121095E2BEG09JUN08/95209951

7. Skidamo stari način plaćanja iz PNR-a

8. Unosimo stari i novi način plaćanja

FPO/CASH+/CASH

9. TTF skidamo PC flag iz TST-a

Pošto smo sredili TST, možemo da printamo kartu.

Nalog za print karte dajemo iz TWD prikaza

10.TWD/L10

TKT-4091772121095 RCI- 1A LOC-3L3QOX
OD-BEGBEG SI- FCMI-0 POI-BEG DOI-09JUN08 IOI-95209951
1.VASILIC/JELISAVETAMS ADT ST
1 OBEG YM 0207 Q 14JUN 1000 OK QYM2 F 14JUL 20K
2 OTIV YM 0204 Q 21JUN 1800 OK QYM2 O 17JUN14JUL 20K
BEG
FARE F EUR 69.00
EQUIV RSD 5707
TAX RSD 2978YQ
TAX RSD 1365RS
TAX RSD 1241ME
TOTAL RSD 11291
/FC BEG YM TIV52.77YM BEG52.77NUC105.54END ROE0.653715
FE YM ONLY/NONENDO/NONREF NO RES CHG
FP CASH
SAC-4091806153787

Napomena:

kada se radi Reissue PNR-a sa Flown segmentima, status prethodnog kupona u TWD-u mora biti F

11. TTP/S3/P1

--- TST RLR ---
RP/BEGYU2555/BEGYU2555 OC/PR 18JUN08/1537Z 3L3QOX
1.VASILIC/JELISAVETA MS
2 YM 207 Q 14JUN 6 BEGTIV FLWN
3 YM 204 Q 29JUN 7 TIVBEG HK1 1615 1645 1730 *1A/E*
4 AP VERICA
5 TK OK09JUN/BEGYU2523//ETYM
6 TK PAX OK18JUN/BEGYU2523//ETYM/S3
7 FA PAX 409-1772121095/ETYM/RSD11291/09JUN08/BEGYU2555/952099
51/S2
8 FA PAX 409-772121198/ETYM/RSD3200/18JUN08/BEGYU2555/95209951
/S3
9 FB PAX 0900006797 TTP OK ETICKET/S2
10 FB PAX 1800006887 TTP OK ETICKET/S3
11 FE PAX YM ONLY/NONENDO/NONREF NO RES CHG/S3

Novi broj karte sa iznosom koji je putnik doplatio

Podsećamo vas da splitting PNR-a radite samo ako je to neophodno. Ne treba raditi splitting ako hoćete da stornirate putnika, ako hoćete da stornirate samo jednu kartu iz PNR-a, ako hoćete da refundirate jednu kartu.

Amadeus GDS licence za studente turizma i hotelijerstva

Univerzitet Singidunum i Amadeus Komercijalna Organizacija potpisali su 4. decembra Sporazum o saradnji, prema kojem će se studenti Fakulteta za turistički i hotelijerski menadžment Univerziteta Singidunum, po posebnim uslovima, obučavati i sertifikovati za rad na Amadeus sistemu.

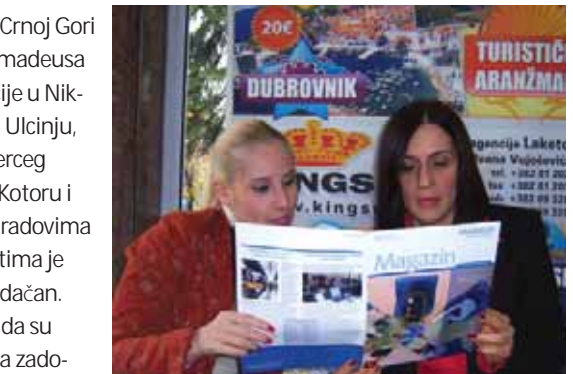


Rektor Univerziteta Singidunum, prof. dr Milovan Stanišić i direktor ACO-a, Srdjan Džuver

Nakon završene obuke i uspešno položenog testa, studenti će dobiti sertifikat Amadeus Functionality koji je priznat u celom svetu, a sporazumom je predviđena i stručna praksa za studente sa Fakulteta za turistički i hotelijerski menadžment.

Ovim je Univerzitet Singidunum svojim studentima pružio mogućnost dobijanja licence za rad na globalnom distribucionom sistemu "Amadeus", i tako im približio savremene tehnologije i trendove u svetskom turizmu i povećao im šanse za kasnije lakše zapošljavanje kod nas i u svetu.

Fakultet za turistički i hotelijerski menadžment Univerziteta Singidunum je lider u edukaciji na polju turizma, što pokazuje i činjenica da je Ministarstvo trgovine, turizma i usluga Srbije upravo Fakultetu za turistički i hotelijerski menadžment poverilo projekat "Edukacija zaposlenih u turizmu", koji je uspešno realizovan 2007. godine. Tome u prilog ide i to da je Univerzitet Singidunum prvi privatni univerzitet koji je akreditovan po novom Zakonu o visokom obrazovanju i to za osnovne, master i doktorske studije.



Amadeus u poseti agencijama

U skladu sa globalnom politikom Amadeusa koja predviđja jedno-obraznost svih ugovora koji regulišu poslovni odnos Amadeusa i putničkih agencija, Amadeus komercijalna organizacija je tokom novembra preduzela niz akcija da bi se ovaj zahtev uspešno ispunio. To je ujedno bila odlična prilika da se obidju agencije sa tržišta Crne Gore, Vojvodine, centralne Srbije i Beograda.

Tokom posete Crnoj Gori predstavnici Amadeusa obišli su agencije u Nikšiću, Podgorici, Ulcinju, Baru, Budvi, Herceg Novom, Igalu, Kotoru i Tivtu. U svim gradovima susret sa agentima je bio izuzetno srdačan. Opšti je utisak da su agencije veoma zadovoljne mogućnostima

koje im Amadeus pruža, da prate sve novine i trude se da iskoriste prednosti savremenih Amadeus rešenja koja u značajnoj meri čine rad efikasnijim i bržim.

Nakon Crne Gore, na red su došle agencije sa tržišta Vojvodine - iz Zrenjanina, Subotice, Sombora i Novog Sada. Agenti iz Vojvodine su takodje iskazali svoje zadovoljstvo saradnjom sa Amadeusom. Posebno su bili zainteresovani za novine Amadesa u oblasti online rešenja, kao i za sve popularniju aplikaciju za rezervisanje hotela – Hotels Plus. Poseta Pančevu i Vršcu će uslediti uskoro, a posete agencijama u Beogradu su u toku.

Tokom druge nedelje decembra meseca predstavnici Amadeusa posetili su i agencije sa teritorije centralne Srbije - iz Gornjeg Milanovca, Čačka, Kraljeva, Kruševca, Niša, Kragujevca, Čuprije i Velike Plane. I pored izuzetno teških okolnosti u kojima rade i stanja na tržištu koje nije zadovoljavajuće, agenti su pokazali optimizam i zadovoljstvo podrškom koju im Amadeus pruža.

Slika gore: Nataša i Milena iz agencije Laketours iz Podgorice.
Slika dole: poseta agenciji Tango Travel u Novom Sadu.



*Svim svojim prijateljima i
poslovnim saradnicima želimo
srećne Novogodišnje i Božićne
praznike!*

AMADEUS
Your technology partner

Direktor: Srdjan Džuver
Glavni i odgovorni urednik: Zdenka Popović
Izvršni urednik: Jelica Mrdaković
Izdaje: Amadeus, Beograd
Bulevar umetnosti 16b, 11150 Beograd
P.P. 012
Tel. 011 214 6505, 011 214 7316
Fax: 011 313 0192,
www.rs.amadeus.com
E-mail: acors@rs.amadeus.com
Prelom i štampa: Super print, Beograd
Maksima Gorkog 76, tel. 011 2442-812

www.amadeus.com