

Magazin

Travel Agents Newsletter



Velike novine u praćenju
prtljaga

PAGE 3

Amadeus LIS
prodaja polisa osiguranja

PAGE 4

Sve aplikacije Amadeusa
za prodaju hotela

PAGE 6-7



U fokusu

Mobilna tehnologija - budućnost koja je počela

Malo šta danas u svetu nameće takve izazove kao internet i mobilna telefonija. Danas više od 75% svetske populacije ima mobilni telefon što predstavlja više od 5 milijardi korisnika. U nekim regijama sveta broj priključaka mobilne telefonije prevazilazi broj stanovnika, jer na jednog stanovnika dolazi više od jednog mobilnog priključka. Za razliku od razvijenih zemalja koje su morale da prođu kroz dugotrajnu kompjutersku revoluciju, zemlje u razvoju imaju sasvim drugačiji trend. One odmah sa mobilne telefonije prelaze na mobilni internet.

Najnovija istraživanja pokazuju da će već 2013. godine biti više korisnika "smartphone" i mobilnog interneta nego korisnika na klasičnim računarima. Sva tri vodeća proizvođača operativnih sistema za "smartphone"- Google (Android), Apple (iOS) i BlackBerry, svakoga dana usavršavaju funkcionalnost, dok Samsung već uveliko proizvodi BADA "smartphone" koji je po ceni prihvatljiv u zemljama u razvoju. Naravno, ne smemo zaboraviti ni tzv. "tablets" računare. Njihova prodaja je, od svog pojavljivanja 2009., drastično porasla. Procena je da će krajem ove godine broj prodatih "tablets" dostići broj od 56 miliona primeraka. Već 2014. godine očekuje se da će u svetu biti preko pola milijarde korisnika „tablets“-a. Sve ovo će dodatno ubrzati mobilnost ljudi i povećati značaj "social media".

Facebook već ima preko 750 miliona korisnika, što je dva puta više nego što je broj stanovnika SAD. Posle Kine i Indije to bi bila treća zemlja u svetu. O značaju "social media" najbolje govori podatak da preko 30% povratnih informacija o zadovoljstvu putnika, Star Alliance dobija preko Facebook-a. Danas ne postoji ni jedna ozbiljnija avio-kompanija koja nema razvijenu strategiju prema "social media".

Svim ovim promenama zahvaćena je i industrija putovanja. U središtu svega je putnik koji je sada mnogo bolje informisan i koji zahteva sve više "self service" usluga - od pravljenja rezervacije i check-in-a, pa do eventualnog prijavlivanja izgubljenog prtljaga. "Always Connected Passenger" očekuje da u svim fazama svoga putovanja prima informacije na svoj "smartphone" ili "tablet". One treba da budu personalizovane, odnosno prilagođene njegovim navikama, vremenu i mestu gde se putnik trenutno nalazi. Adekvatan odgovor na ove promene mora da pruži celokupna industrija putovanja - avio-kompanije, aerodromi i turističke agencije ali i njihovi tehnološki partneri.

Za Amadeus budućnost je već počela. Većina neophodnih tehnologija ili bar njihovih bazičnih elemenata je u primeni kao što su „smartphones“, "tablets", "4G Network", NFC (Near Field Communication), RFID (Radio Frequency Identification) itd. Integracija postojećih sistema i novih tehnologija je jedini adekvatan odgovor na izazove. Amadeus zato kontinuirano ulaže u razvoj i kao rezultat toga već isporučuje integrisane sisteme koji celokupnoj industriji putovanja omogućavaju da, sa jedne strane, zadovolji očekivanja „Always Connected Passengers“, dok sa druge povećaju svoju fleksibilnost i profitabilnost.

Priznanje koje smo dobili kao kompanija koja je u 2010. godini najviše uložila u razvoj tehnologije u industriji putovanja dokaz je da je Amadeus uvek okrenut budućnosti i da naši partneri mogu biti sigurni da imaju tehnološkog partnera koji će im omogućiti da odgovore na sve izazove koji ih očekuju.

Evropski lider po ulaganjima u razvoj

Velika ulaganja u istraživanje i razvoj kojima se Amadeus veoma ponosi, donela su kompaniji još jedno u nizu priznanja. U Godišnjem izveštaju Evropske komisije o 1000 evropskih kompanija koje najviše ulažu u istraživanje i razvoj Amadeus se, sa ukupnim ulaganjem od 326 miliona eura u 2010. godini, u dva sektora našao na prvom mestu u Evropi! Reč je o prvom mestu po ulaganjima u kategoriji kompjuterskih usluga i prvom mestu u kategoriji ulaganja u oblasti putovanja i turizma. Amadeus se, istovremeno, u odnosu na listing od prethodne godine, na ukupnoj listi najvećih ulaganja popeo za 11 mesta (sa 78. mesta na 67. mesto).

Programi društvene odgovornosti



Zadržavajući svoju lidersku poziciju i odgovoran odnos prema društvu, Amadeus korporacija je u proteklih godinu dana sprovela 13 velikih projekata širom sveta. Svi projekti oslanjaju se na ugovore koje Amadeus potpisuje sa vladinim telima i institucijama i velikim turističkim kompanijama, sa ciljem da se na lokalnom nivou podstiče razvoj društva preko razvoja

tehnologije i turizma. Osnovna komponenta kod svih ovih programa društvene odgovornosti je organizovanje edukativnih kurseva na lokalnom nivou. Sadržaj kurseva kreće od obuka za profesionalno osposobljavanje, preko travel managementa do elementarnog kompjuterskog opismenjavanja. Polaznici su uglavnom mladi ljudi koji nemaju finansijskih mogućnosti da sami plate slične profesionalne kurseve.

Ove godine Amadeus je proširio programe obuke u sedam zemalja, a za primer može da posluži aktivnost u Hrvatskoj. Upravo je u toku pilot faza programa koji se odvija u saradnji sa vladinom agencijom za obrazovanje odraslih, da se u 75 škola uvede obuka za vršenje rezervacija za putovanja. Do sada je infrastruktura za trening uvedena u 12 škola čime je obuka već dostupna za 1000 učenika.



Novi low cost prevozioci u sistemu Amadeusa

Amadeus je polovinom septembra objavio da je zaključio još jedanaest ugovora sa low cost prevoziocima čime je ponuda za jeftin avio-prevoz preko Amadeusa porasla za oko

74 miliona sedišta godišnje. Prevozioci sa kojima je potpisan ugovor i za koje se sada mogu vršiti rezervacije preko Amadeusa su Air Arabia (Marocco), Air Méditerranée, Flydubai, Porter Airlines i Vision Airlines. U Evropi, Air Berlin, druga po veličini avio-kompanija u Nemačkoj i Norwegian Air Shuttle, skandinavski low-cost prevoznik, produžili su i proširili saradnju sa Amadeusom. Preko Amadeusa se sada mogu rezervirati mesta na letovima sedamdeset jeftinih avio-prevoznika, a među njima su i AirAsia, EasyJet, Virgin America i WestJet. Da low cost kompanije sve više računaju na činjenicu da se dve trećine avio-karata prodatih preko Amadeusa proda posredstvom putničkih agencija, pokazuje podatak da je Amadeusova prodaja na ovim prevoziocima u prvoj polovini ove godine porasla za 21 odsto u odnosu na isti period prošle godine..

Velike novine u praćenju prtljaga



Amadeus i SITA, vodeća firma u svetu u oblasti vazduhoplovnih komunikacija i odgovarajućih IT rešenja, upravo su objavili javnosti da počinju saradnju na lansiranju aplikacije Altéa Baggage Tracking, koja će rezultirati potpunim uvidom samih putnika u kretanje njihovog prtljaga.

okruženja koje će omogućiti prevoziocima da svojim putnicima obezbede uvid u kretanje njihovog prtljaga u realnom vremenu i to preko više kanala.

- Aerodromi su sada jedna od poslednjih prepreka za postizanje "total trip experience-a"-rekla je Julia Sattel, Vice President Airline IT, Amadeusa - i zato prevozioci treba da reše problem gubljenja prtljaga. Ovaj problem ne samo da je i dalje veliko opterećenje za celu industriju putovanja nego je i izrazito neprijatan za putnike. Ujedno, to je i područje gde se jasno vidi koliko visoka tehnologija može da doprinese u njegovom otklanjanju. Zajednička vizija Amadeusa i SITA-e je da isporuči rešenje kojim će se omogućiti zajedničko korišćenje podataka od strane svih zainteresovanih subjekata, tj. avioprevoznika, aerodroma i zemaljskih službi. Ova naša saradnja takođe će umnogome doprineti da se putnicima obezbedi bolji kvalitet informisanosti i viši

kvalitet samog putovanja."

Statistika o izgubljenom prtljagu

Prema godišnjem Baggage Report-u SITA-e, tokom 2010. godine 29.4 miliona torbi nije stiglo na odredište sa vlasnikom što je aviokompanije koštalo 2,94 milijarde dolara. IATA je postavila cilj da se taj trošak smanji za 1.2 milijarde u 2012., tako što će putnici sami tegovati svoj prtljag i, preko razvoja aplikacija kao što je Altéa Baggage Tracking, sami doprineti njegovom praćenju.

Nedavna studija koju je naručio Amadeus pod nazivom Amadeus, Navigating the Airport of Tomorrow, pokazala je da je čak 34 odsto putnika imalo problema sa prtljagom na nekom od poslednjih letova, a 37 odsto ispitanih putnika volelo bi da preko mobilnog telefona dobija ažurne informacije o prispeću svog prtljaga.

Saradnja na aplikaciji Altéa Baggage Tracking bazira se na integriranju globalno vodeće tehnologije SITA-e u oblasti prosleđivanja informacija o kretanju prtljaga (SITA Bag Message) u Amadeusovu aplikaciju Altéa Departure Control.

SITA BagMessage je jedinstvena usluga koju već koristi više od 500 aviokompanija i oko 200 većih aerodroma i preko koje se dobijaju najpouzdanije informacije o kretanju prtljaga na globalnom nivou. Rezultat saradnje Amadeusa i SITA-e na ovom zadatku je postavljanje jedinstvenog i integrisanog

Amadeus Travena - selling platforma o kojoj su agenti sanjali

Amadeus je u septembru lansirao novu selling platformu pod imenom Travena, prvu u svetskoj industriji putovanja koja je u potpunosti bazirana na webu. Novi proizvod, koji je u stručnoj javnosti već dobio epitet "revolucionarni" omogućioće putničkim agentima da pristupe svim integrisanim bazama podataka Amadeusa (letovi, hoteli, rent-a-car itd.) bilo gde i bilo kada i to ne samo preko svojih PC-a nego i preko laptopa, tableta i drugih proizvoda preko kojih se ostvaruje direktna veza sa internetom.

Novi pretraživač je prvo predstavljen Udruženju putničkih agencija SAD na njihovom velikom godišnjem skupu pod imenom Travel & Retailing Destination Expo, a osvajanje drugih tržišta širom sveta počće već početkom 2012. godine.

Predstavljajući Travenu stručnoj javnosti direktor i CEO Amadeusa za Severnu Ameriku, Scott Gutz, podvukao je da je Travena kreirana po željama i zahtevima profesionalaca u oblasti putovanja. "Pažljivo smo slušali kakve novine sami agenti predlažu da bi mogli da povećaju produktivnost i kako žele da pristupaju za njih važnim sadržajima, tako da je Travena proizvod profesionalaca za profesionalce."

Travena nudi moćne alatke za pretraživanje i rezervacije, velike mogućnosti prilagođavanja potrebama i načinu rada samih agenata i veliku fleksibilnost u online pristupu kompletnom sadržaju ponude Amadeusa. Za potpuno bezbedan pristup Traveni biće dovoljno da se korisnici jednostavno uloguju, a oni sami postavljaju kriterijume i pravila za pristup ovom pretraživaču.

Prilagodljivost aplikacije individualnim

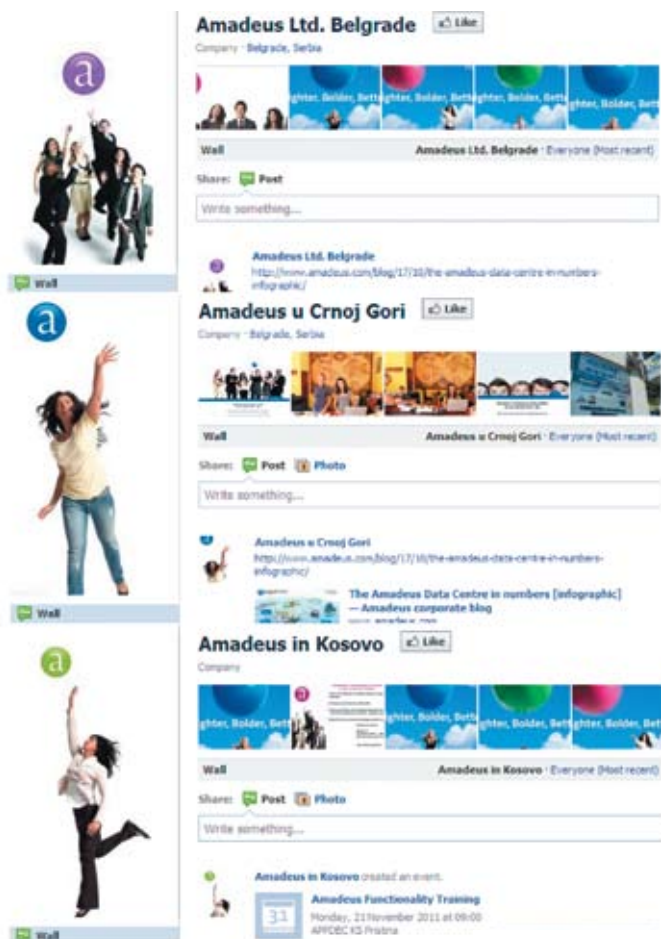


potrebama agencija je takodje impresivna. Kreatori Travena kažu da proizvod prati način razmišljanja korisnika što znači da, pored toga što agent sam može da unapred izabere sadržaj i način na koji će on biti prikazan, i sama aplikacija ima ugrađen

intuitivan pristup prema korisnicima. Prikazani sadržaji automatski se "prevode" iz velikog broja raznorodnih aplikacija za rezervacije tako da agent, koristeći samo jedan interface za sve aktivnosti vezane za rezervacije i itinerere, u velikoj meri štedi vreme i poboljšava svoju uslugu, Posebno zanimljiva i za agente korisna funkcija Travena je takozvana "Cryptic Magic" funkcija koju je patentirao sam Amadeus, a kojom se kriptičke komande iz bilo kojeg GDS-a automatski pretvaraju u grafički interfejs. Na taj način korisnik dobija najbolje od oba modaliteta, a agentu omogućuje da, uz minimalnu obuku i znatno brže nego ranije, na visokoprofesionalan način pruža usluge svojim klijentima. Svoj pohod na ostatak sveta Travena će započeti već početkom iduće godine i to na dvanaest jezika.

Potražite nas na Facebook-u

Kako bismo ostvarili što bolji kontakt sa vama, pravovremeno vas informisali o novim proizvodima, terminima za kurseve i ostalim novostima u Amadeus-u otvorili smo Facebook profil i tri stranice na kojima prvi možete saznati sve što se događa u Amadeus-u.



Svratite do Facebooka, lajkujte nas i informišite se na vreme ili nam postavite pitanje!



Amadeus CheckMyTrip za mobilne telefone

Popularna aplikacija Amadeus CheckMyTrip preko koje svaki putnik, koji ima Amadeus rezervaciju, može da proveri detalje svog itinerera, sada je dostupna i na mobilnim telefonima. Da bi imao pristup ovoj usluzi putnik mora da koristi samo "pametne" telefone - iPhone, Android i BlackBerry.

Prijavlivanje na ovu uslugu je veoma jednostavno. Na web sajtu www.checkmytrip.com možete naći i skinuti aplikaciju za vaš tip telefona. Podaci koji se nakon instalacije softvera dobijaju na ovom sajtu, oslobođeni su, radi bržeg učitavanja, svih grafičkih "ukrasa" i slika, ali su sve informacije koje Amadeus nudi, dostupne. Putnik tako, preko mobilnog telefona, osim svog itinerera, u realnom vremenu proverava vremenske prilike na destinaciji, dobija informacije o zanimljivim događajima u gradu i može da uključi virtuelni vodič kroz grad u koji je stigao.

Prodaja osiguranja DDOR Novi Sad preko Amadeus sistema

Na veliku radost agencija, koje su ovu novinu dugo očekivale, konačno je u Amadeus sistemu i na tržištu Srbije otvorena mogućnost prodaje polisa osiguranja kroz LIS (Local Insurance Solution) aplikaciju. Lokalna osiguravajuća kuća čije polise se mogu prodavati kroz LIS je DDOR Novi Sad.



Amadeus LIS (Local Insurance Solution) je savremeno rešenje zasnovano na Internet tehnologiji koje turističkim agencijama – prodavcima polisa putničkog osiguranja, potpuno automatizuje proces rada. Kao Internet rešenje, Amadeus LIS je dostupan u svakom trenutku (24/7) svuda u svetu.

Amadeus LIS omogućava održavanje koraka sa brzim razvojem turističke industrije kroz korišćenje jednostavnog interfejsa na srpskom jeziku. Dobijanje tarifa je potpuno automatizovano (preračunavanje premija, popusta i specijalnih uslova). Izveštaji prodaje za osiguravajuće kuće su takodje automatizovani, a postoji i mogućnost integracije sa postojećim knjigovodstvenim aplikacijama.

LIS obezbeđuje brzu promenu načina poslovanja i poboljšanje i za putnike i za zaposlene, kroz ponudu bolje usluge. To će dovesti do povećanja lojalnosti putnika i veće prodaje i, samim tim, do povećanja profita uz značajno smanjenje troškova podnošenja izveštaja i eliminisanje grešaka i prevara. Automatizacija će značajno olakšati posao ljudima iz prodaje.

Amadeus LIS pruža putnicima mogućnost provere autentičnosti izdatih polisa preko CheckMyPolicy linka.

Aplikaciju je moguće koristiti i kao stand alone rešenje za agencije koje nisu korisnici Amadeus sistema.

Da bi agencija dobila mogućnost prodaje polisa osiguranja kroz LIS aplikaciju mora biti autorizovana od strane DDOR Novi Sad. Za sve informacije u vezi nove Amadeus aplikacije možete nam se obratiti na telefon 71 55 100 ili na e-mail helpdesk@rs.amadeus.com.

Iskustvo prvog korisnika aplikacije Amadeus TINA na našem tržištu

Potreba za automatizacijom brojnih i raznovrsnih poslova koji su deo rada svake putničke agencije, donela je na naše tržište još jedan Amadeusov proizvod - Amadeus Agency Manager – TINA. TINA predstavlja potpuno integrisano rešenje za mid office namenjeno za automatizaciju rada putničkih agencija. Ovaj proizvod predstavljen je na našem tržištu na Sajmu turizma u Beogradu i odmah je izazvao veliko interesovanje. Agencija ABBA iz Beograda prva je postala korisnik TINA-e, a Antonije Babačev, vlasnik agencije, govori o svojim iskustvima sa ovom aplikacijom.

Šta vas je privuklo proizvodu TINA? Da li su to prednosti i nove mogućnosti koje pruža u poslovanju ili povećanje efikasnosti u izvršavanju svakodnevnih poslovnih zadataka?

Kad nam je TINA predstavljena, odmah smo u njoj videli softversko rešenje koje smo sami pokušavali da postavimo tokom godine koja je prethodila prezentaciji. U vreme kad nam je proizvod predstavljen, naš projekat je bio u zastoju, a uvođenje pravog rešenja postalo je hitno.

Koje ste probleme imali u poslovanju pre uvođenja TINA rešenja?

Naša agencija nije imala uveden mid office softver i većina operacija se obavljala ručno. Takođe, proces izdavanja avio-karata nije bio povezan sa računovodstvenim procesima.

Šta ste i kako saznali o TINA-i od samog Amadeusa?

Imali smo standardnu prezentaciju na Sajmu turizma u Beogradu i odmah nas je privukla pogodnost koju je proizvod nudio da automatski prenosi podatke sa izdatih avio-karata u razna računovodstvena dokumenta i izveštaje.

Kada ste se odlučili za uvođenje TINA rešenja, kakva su bila Vaša očekivanja?

Postizanje našeg cilja – automatizacije što većeg broja operacija u svim segmentima poslovanja.

Šta se uvođenjem TINA-e promenilo u vašem radnom procesu i kakvi su vaši komentari u smislu postignutog u odnosu na očekivanja?

Radni proces je automatizovan, dok je kreiranje izveštaja mnogo kompleksnije nego što smo očekivali, u smislu brojnih mogućnosti koje nudi.

Na koji način vam je TINA pomogla u poslu?

Produktivnost nam je porasla u velikoj meri od prvog dana. Računovodstvo nam je sad automatizovano u nivou koji omogućava TINA. Protok informacija od prodaje, preko računovodstva, pa do menadžera je potpuno automatizovan. Sistem nam je takođe doneo i sigurnost s obzirom da omogućava odličnu kontrolu poslovanja.



Antonije Babačev, direktor agencije ABBA

Kako merite postignuta poboljšanja?

Naša agencija je mnogo dobila uvođenjem Amadeus TINA rešenja, posebno u delu automatizacije procesa izdavanja faktura i izveštavanja. U prošlosti, ručno izdavanje svake fakture trajalo je i do 10 minuta, a sada nam je za to potrebno samo nekoliko "klikova". Na ovaj način produktivnost agencije se u proseku povećala za 25%.

Kako će to sve uticati na unapređivanje vašeg poslovanja u budućnosti?

Modernizovaće, ubrzati i standardizovati radni proces.

Šta biste, kao korisnik, posebno istakli kao dobro u proizvodu TINA?

TINA je razvijena imajući u vidu sve aspekte poslovanja putničke agencije. Našoj agenciji je najkorisniji modul za avio-segment i automatsko izdavanje faktura za avio-karte. Obrada podataka iz A.I.R. fajlova je svakako najbolji deo aplikacije TINA.

A koliko vam modul za izveštaje pomaže u poslu?

Proces pripreme izveštaja funkcionise odlično kad se jednom dobro definišu sami izveštaji. Dobijamo jasnu sliku o našem ukupnom poslovanju.

Šta biste rekli o samom procesu implementacije?

Sam proces implementacije je trajao dva meseca, s tim da smo već posle mesec i po dana u potpunosti krenuli sa korišćenjem

TINA-e u svakodnevnom radu. Sledeća tri meseca smo se bavili finim podešavanjima sistema i definisanjem specifičnih izveštaja za naše poslovne klijente.

Šta vidite kao najvažnije prednosti TINA rešenja?

TINA je planski kreirana za potrebe putničkih agencija. Takođe mogućnost automatskog prenošenja podataka iz avio-karte u razne računovodstvene forme je ono što je izdvaja od drugih mid office rešenja na našem tržištu.

Da li biste preporučili TINA aplikaciju kolegama?

Da, smatram da je TINA dobro rešenje za sve agencije koje žele da modernizuju i automatizuju svoje poslovne procese i time ostvare bolju efikasnost i uštede u radu.

Novi korisnički ugovori Amadeusa sa agencijama



U nastojanju da ugovori na svim tržištima budu unificirani, kao i zbog usklađivanja sa zakonodavstvom Evropske Unije, Amadeus IT je promenio strukturu postojećih korisničkih ugovora, kao i ugovora o korišćenju Amadeus proizvoda. Zbog ovoga će u narednom periodu doći do zamene postojećih ugovora novim, o čemu ćete biti uskoro obavesteni.

Kako mobilni telefoni pomažu na putovanju



Amadeus je upravo objavio opširnu studiju o ulozi mobilne tehnologije u industriji putovanja pod nazivom "Uvek konektovani putnik" (The always connected traveller) iz koje, u ovom broju, objavljujemo u kojoj fazi putovanja putnici najviše koriste svoj mobilni telefon.

Mobilni telefoni osvojili su svet - čak 73 odsto globalne populacije, što znači oko pet milijardi ljudi ima neki vid mobilnog telefona. Kojom brzinom mobilna tehnologija ulazi u industriju putovanja najbolje pokazuje podatak da 16 odsto putnika obuhvaćenih ovom studijom već vrši svoje rezervacije preko mobilnog telefona (smartphone). Putnici, naročito oni poslovni, ne samo da se već rutinski čekiraju za let, dobijaju bording karte i osnovne informacije o putovanju preko mobilnog telefona, nego se sve više oslanjaju na njega i tokom celog putovanja. Među uslugama čije je uvođenje u toku su praćenje prtljaga, rezervisanje dodatnih usluga kod aviokompanija itd. Evo, ukratko, rezultata ankete o tome šta putnici misle o važnosti mobilnog telefona po fazama putovanja.

1. Da je mobilni najvažniji u pripremi putovanja misli 25,7 odsto putnika. U ovoj fazi mobilni se koristi za planiranje putovanja, rezervacije i

izbor najpogodnijeg načina za dolazak na aerodrom.

2. Za pomoć na samom aerodromu mobilni je najvažniji za 26,1 odsto putnika. U ovoj fazi mobilni je dobro imati ako nešto krene loše - za obaveštenja o kašnjenju, izgubljenom prtljagu, za razne korisne informacije.

3. Za 27,2 odsto putnika veoma je važno da mobilni mogu da koriste tokom leta i u tome leži velika šansa za aviokompanije da unapređenjem konektivnosti prodaju dodatne usluge.

4. Na destinaciji za sada samo 7,1 odsto ispitanika smatra da im je mobilni tada najvažniji, ali sve veći broj putnika koristi mobilni da ispita lokalne mogućnosti i podeli iskustva.

5. Po povratku sa putovanja, mobilni je nezamenljiv da se, preko društvenih mreža, iz prve ruke, od putnika dobiju informacije sa putovanja.

Tips & Tricks


Uvećajte svoj prihod

Nastupaju božićni i novogodišnji praznici, vreme je za putovanja. Vašim klijentima koji će ove praznike provesti van zemlje, pronađite hotelski smeštaj po najpovoljnijim cenama, koristeći Amadeus rezervacioni sistem. Amadeus Selling platforma nudi više načina za bukiranje hotela. Na vama je da izaberete način na koji ćete napraviti hotelsku rezervaciju, a mi vas podsećamo na specifične prednosti svake od četiri aplikacije.

Hotelske rezervacije možete praviti koristeći sledeće aplikacije:

-  [Amadeus Command Page](#)
-  [Amadeus Hotel Store](#)
-  [Amadeus Hotel Plus](#)
-  [Amadeus Graphical](#)

Amadeus Command Page

U Command Page-u  nakon što ste dobili Multi Property display, znak jednakosti =BAR koji se pojavljuje pre cene hotela, predstavlja Best Available Rate Guarantee i ukazuje vam da **Hotelski lanac upravo kroz Amadeus rezervacioni sistem nudi ovaj hotel po najnižoj ceni.**



Preuzmite priručnike

Amadeusov Školski centar je za vas pripremio priručnike za rad u svakoj od ovih hotelskih aplikacija. Sve ove priručnike, ukoliko želite, možete dobiti na vaš e-mail. Zahtev možete poslati na e-mail: mila.burger@rs.amadeus.net ili helpdesk@rs.amadeus.com

Tips & Tricks

Naučite da radite brže, lakše, efikasnije. Neka tehnologija bude i vaš najveći saveznik.

– povećajte prodaju hotela !!!

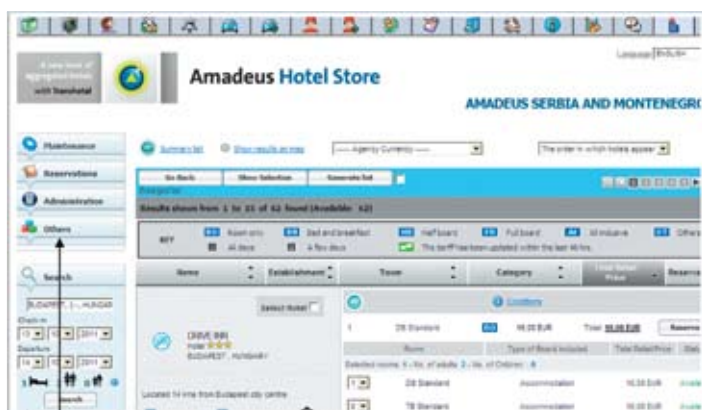
Amadeus Hotel Store



Hotel Store vam omogućava pristup ka više od 50 000 hotela širom sveta.

U ponudi su :

- hoteli sa 2, 3, 4 i 5 zvezdica sa detaljnim opisom i mapom lokacije
- hoteli koji pripadaju velikim svetskim lancima, kao i
- nezavisni hoteli,
- seoska domaćinstva,
- porodični hoteli, planinski domovi itd...



Proces rezervisanja hotela odvija se u nekoliko koraka

Kreiranje rezervacije:

- Pretraga hotela na određenoj destinaciji
- Pregled, sortiranje rezultata pretrage i izbor hotela na osnovu unetih parametara
- Potvrda rezervacije prihvatanjem uslova koje je Transhotel objavio
- Unošenje podataka o putniku
- Izbor načina plaćanja
- Štampa vaučera i potvrda rezervacije

Pogodnosti:

- Jednostavan pristup i pretraga,
- Najbolje cene - česta ponuda promo cena i posebne ponude kao besplatan boravak dece.
- Brzina rada – rezervacija, online potvrda i dokumentacija se obavljaju
 - u 4 koraka, za manje od 1 minute
- Integracija Transhotel rezervacije u PNR
- Plaćanje kreditnom karticom agencije ili putnika.
- Plaćanje putem bankarskog transfera novca direktno na račun Transhotela
- Naročita pogodnost - izdavanje vaučera i naplata provizije unapred za vaše hotelske rezervacije.
- Ukoliko plaćanje ne bude izvršeno u predviđenom roku, agencija dobija e-mail kao podsetnik za plaćanje

Amadeus Hotel Plus



Knjiženje hotela u aplikaciji Hotel Plus naročito je pogodno za agente početnike. Hotelska rezervacija se obavlja u 5 koraka: Search, Hotels, Traveller, Payment i Reservation



Search

U panelu Search unosite grad za koji vam treba hotelska rezervacija, check-in i check-out datume, broj putnika i opciono lokaciju hotela (pr. downtown), kao i ime hotela. Hotele možete na vrlo jednostavan način pretraživati i prema nekoj znamenitosti u gradu.

Primer: klikom na tab **Find landmarks** i unošenjem imena neke znamenitosti u gradu npr. Eiffel Tower, dobićemo sve hotele koji se nalaze u blizini Ajfelovog tornja.

Hotels

U panelu Hotels pojavice vam se tab **Filters** za pretragu hotela prema raznim opcijama za pretraživanje (pr. prema udaljenosti od centra grada, kategoriji hotela...) a klikom na izabrani hotel, pojavice vam se pop-up window sa tabovima **Compare** i **Save** što vam omogućava da izabrani hotel sačuvate i poredite ga sa nekim drugim.

Payment

Panel za unošenje imena putnika i kontakt


Traveller

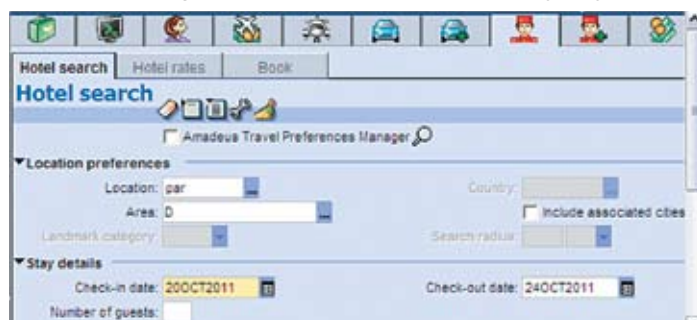
Panel za unošenje detalja za plaćanje hotela

Reservation

U ovom panelu vidi se kompletna hotelska rezervacija i šifa PNR-a. Ovaj prikaz možete štampati ili poslati na e-mail

Amadeus Graphical

Klikom na  možete bukirati hotele u grafičkom okruženju (Graphical Page) gde ne morate da kucate komande, već dobijate masku sa opcijama pomoću kojih na vrlo lak način vršite pretragu hotela. Pr. pretraga hotela prema ceni, adresi, sadržaju koji nudi, itd



Godišnja anketa Amadeusa o zadovoljstvu korisnika



Jedan od najvažnijih ciljeva Amadeusa je da obezbedi najbolji kvalitet usluge svojim korisnicima. Da bi se stvarne potrebe što bolje sagledale, Amadeus uvodi Godišnju anketu o zadovoljstvu korisnika, koja će biti redovno dostavljana agencijama jednom godišnje putem e-mail-a. Ova anketa je šansa da saznamo šta agenti misle o uslugama koje dobijaju od Amadeusa, da nam prenesu svoje utiske i pomognu da razumemo u čemu smo dobri, a u čemu bi trebalo da se poboljšamo.

Već ranije smo tražili od vas da nam prenesete svoje utiske kroz ankete vezane za pojedinačne slučajeve. Međutim, da bismo dobili sveobuhvatniju sliku o tome šta mislite o svim uslugama koje vam pružamo, sproviđićemo i godišnju anketu o zadovoljstvu korisnika.

Ove godine anketa vam je poslata 20-tog oktobra. Vaši odgovori će nam pomoći da i dalje radimo dobro ono čime ste zadovoljni, ali i da poboljšamo ono što smatrate da treba da bude bolje. Nadamo se da ćete nam kroz ove ankete, svojim utiscima i sugestijama, pomoći da ostvarimo cilj - da obezbedimo najbolji mogući kvalitet usluge.

Lufthansa uvodi taksu na plaćanje kreditnom karticom (Credit Card - OB fees)

Obaveštavamo vas da je od 2. novembra u sistemu implementiran LH Credit Card - OB fees. Ovo je globalna implementacija budući da je Lufthansa tražila implementaciju Credit Card fees na 130 tržišta u svetu.

Lufthansa je informaciju o ovoj implementaciji objavila početkom avgusta na svojim web sajtovima

www.lufthansaexperts.com i
www.lh-onlineinfo.de.

Implementacija ovog fee-a se odnosi na LH grupu koju čini 5 avio kompanija: Lufthansa, Austrian, Swiss, Brussels Airlines i British Midland International.

LH Credit Card fee se primenjuje ako je Form of Payment Credit Card, Validating Carrier neka od gore navedenih avio-kompanija i to na letovima koji započinju isključivo u sledećim zemljama: Finska, Velika Britanija, Nemačka, Švajcarska, Belgija i Holandija.

Amadeus nije jedini GDS u kome LH Group implementira Credit card fees. Ovaj fee LH će implementirati u sve GDS sisteme, kroz sve kanale prodaje u isto vreme.

Ako neki GDS ne bude spreman da 2. novembra podrži aplikaciju LH OB fees, odlaganje može biti maksimalno 45 dana.

Agenti moraju biti spremni da apliciraju ovaj fee od 02. novembra, jer ako fee ne bude apliciran, LH Group će ispostavlјati ADM-ove.

Za dodatne informacija možete se obratiti na telefone Help Desk-a.

Kursevi Amadeusa do kraja godine



Novembar

Amadeus Introductory 08.11. - 10.11.

Amadeus Functionality 14.11.- 18.11.

Decembar

Amadeus Ticketing & MCO 01.12.- 02.12.

Amadeus Introductory 06.12.- 08.12.

Amadeus Functionality 12.12.- 16.12.

Više detalja o kursovima možete naći na linku
www.rs.amadeus.com

Nove agencije u Amadeusu

TRAVEL FACTORY	Beograd
MALESIA REISEN	Štimlje
KOSOVA REISEN	Priština
SVETI NIKOLA	Herceg Novi
AMK INTERNATIONAL	Priština
GO TRAVEL AGENCY	Podgorica
LAFETE	Beograd
SMILE AND WAVE	Novi Sad
SHKELQIMI REISEN	Priština

In next issue:

- > Novine za 2012. godinu
- > Novi proizvodi na našem tržištu

AMADEUS
Your technology partner

Direktor: Srdjan Džuver
Glavni i odgovorni urednik: Zdenka Popović

Izdaje: Amadeus d.o.o. Beograd
Trešnji cvet 1, 11070 Beograd

Tel. 011 71 55 105

Fax.011 31 30 192

www.rs.amadeus.com.

E-mail: info@rs.amadeus.com

Prelom i štampa: Jo-Go Design Studio,

Beograd, Višnjička 45a

tel. 011 2979 139