

Il nuovo sistema di prenotazioni è rivolto alle agenzie di viaggi. Pronto anche il software Calendar shopping per offerte in anteprima sui pacchetti

Al via il Wokita travel system

Al via il Wts, Wokita Travel System ed il calendar shopping. "Si tratta rispettivamente - ci spiega **Sandro Saccoccio**, direttore generale di Wokita.com - di un sistema di prenotazioni on line indirizzato alle agenzie e di un software che prevede un display grazie al quale sono visualizzabili con tre mesi di anticipo le offerte migliori sui nostri pacchetti.

Altra novità riguarda il progetto di affiliazione per agenti di viaggi, che se hanno un sito possono scegliere di implementarlo con la nostra tecnologia, guadagnando in termini di commissioni. Se non hanno un sito, invece, possono rivolgersi direttamente a noi per la sua progettazione. Le commissioni vanno dall'8 al 12%, ma anche gli agenti non affiliati ci possono guadagnare col ricarico da loro aggiunto sui prezzi netti". Tuttavia, la distinzione non è così netta, perché un agente di viaggi può anche agire parallelamente su entrambi i canali. Per questo motivo l'affiliazione non esclude una modalità più autonoma di rapporto con il tour operator on line, che non risente delle incertezze legate alle tempeste finanziarie ed economiche del momento.

"La nostra fortuna è rappresentata dal fatto che abbiamo l'attività divisa al 50% tra inbound ed outbound - chiarisce Saccoccio - Soprattutto per il primo siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti quest'estate, frutto del

target cui ci rivolgiamo. La nostra clientela, infatti, è di fascia medio-alta e coinvolge i Paesi del Nord Europa come il Regno Unito, l'Irlanda, l'area scandinava, l'Olanda, molto presente grazie al volo giornaliero operato da Meridiana Amsterdam-Firenze, ed infine la Russia, cui l'anno prossimo dedicheremo un magazine dalle proposte lusso.

In controtendenza alla crisi economica, infatti, è andato molto bene nella bella stagione il prodotto wokita 'Classic Luxury Collection' in Sardegna, che ha registrato una crescita del 30% soprattutto sull'affitto di ville per i mercati internazionali, quello russo in primis". Per quanto riguarda il lungo raggio, è stata ottima la per-

formance degli Usa, sui quali da qualche settimana sono stati lanciati degli shopping tour con accompagnatore a New York e Philadelphia. "La risposta è stata buona, sia per il cambio favorevole sia perché a Philadelphia non si pagano le tasse - specifica Saccoccio - Le offerte sono anche rintracciabili sul sito taxfreephilly.com, che raccoglie tutte le proposte dei tour operator che lavorano con l'America".

Sugli Stati Uniti le novità non finiscono qui. Fino al 15 dicembre e poi nuovamente dal 15 gennaio, infatti, chi compra il volo Eurofly su New York in business class con partenza da Roma Fiumicino, riceve in omaggio un trasferto in macchina d'epoca



Sandro Saccoccio

da casa fino allo scalo capitolino e, arrivato all'aeroporto JFK, un trasferto in elicottero fino a Manhattan, raggiungibile così in otto minuti.

"Il volo Eurofly Roma Fiumicino-New York JFK è bisettimanale durante l'inverno, passando a giornaliero nella stagione estiva - ci informa Saccoccio - Per i ponti d'autunno abbiamo poche prenotazioni, mentre molto bene sta andando la settimana che va dal 2 al 10 gennaio. La Befana viene, infatti, di martedì, e questo ha portato ad un allungamento delle vacanze. Per la chiusura dell'anno abbiamo un trend di crescita da rispettare, perciò il 2008 vedrà un raddoppio del fatturato rispetto al 2007, esattamente come è avvenuto l'anno scorso sul 2006".

Valentina Maresca



Lo sviluppo su database Sql di Mysql consente maggiore funzionalità

Web booking Aves, nuova veste e funzioni



Grazie allo sviluppo basato su database sql di Mysql, Aves è ancora più veloce ed immediato, le sue funzionalità sempre più avanzate, così da essere il sistema più completo sul mercato sia per le Agenzie di Viaggi che per i Tour Operator. Il Web Booking di Aves, perfettamente integrato con il sistema, è stato potenziato: nuova veste grafica, statistiche via web, che danno la possibilità di controllare l'andamento della propria attività da qualunque parte del mondo ci

si trovi con molteplici report dove i dati vengono visualizzati anche graficamente, le rooming list via web, che consentono al fornitore di scaricare la propria rooming direttamente dal sito del Tour Operator. E ancora: maggiore interazione con clienti e fornitori direttamente tramite internet (Open Xml); invio on line di documenti come voucher, foglio notizie, schede di prenotazione.

Il sistema prevede inoltre la gestione integrata on line degli ingressi a musei, a mostre e ai

parchi tematici. Infine, funzioni avanzate di Back Office e Web Marketing. La gestione dei Network è stata resa ancora più curata grazie a report statistici mirati alla diverse tipologie di Network e i moduli amministrativi sono stati potenziati con nuovi strumenti di contabilità gestionale. Datagest investe nei servizi offerti al cliente con l'adozione di uno strumento innovativo: grazie al sistema Help Desk, l'assistenza al cliente diviene ancora più veloce ed immediata.

by newdata.it
www.condor.it

TENERIFE

LIBIA

KENYA

ZANZIBAR

CUBA

MESSICO

REP. DOMINICANA

THAILANDIA

ti aspettiamo al TTG
Pad. A3 Stand 107

Booking Mare estero t. 0541.909255/56, Mare Adriatico t. 0541.909411/20, Montagna t. 0541.909011
per maggiori informazioni visita il sito www.condor.it troverai una bellissima galleria fotografica