

## Alitalia e Amadeus rafforzano la collaborazione

notizia pubblicata **07 Febbraio 2018** alle ore **12:33** nella categoria **Compagnie aeree**

---



Alitalia e Amadeus rafforzano la loro collaborazione: da oggi gli adv collegati alle piattaforme Amadeus potranno visualizzare in modo ancora più chiaro e semplice le offerte di tariffe personalizzate (cosidette 'Branded Fares') proposte dalla compagnia italiana e potranno così soddisfare le richieste del cliente con un prodotto ancora più su misura.

Le Branded Fares Alitalia disponibili nei sistemi di prenotazione Amadeus possono essere acquistate sia per voli domestici che per numerose tratte internazionali di corto e medio raggio. Da pochi giorni questa offerta è stata estesa anche ai voli da e per gli Stati Uniti e il Canada.

Sui sistemi Amadeus, le tariffe Alitalia sono raggruppate per tipologia e sono caratterizzate da un branding identificativo (Light, Classic, Flex). Le Branded Fares contengono una descrizione più chiara e trasparente di quanto è compreso nel prezzo del biglietto, permettendo così all'adv di proporre un'offerta differenziata e personalizzata in base ai servizi inclusi (bagagli, pasti, posti a sedere, etc.) e alle condizioni tariffarie quali la possibilità di modificare la prenotazione o di rimborsare il biglietto.

Alcune tra le principali tipologie di tariffe Alitalia disponibili in Amadeus sono:

economy Light, la tariffa più economica che include il bagaglio a mano; economy Classic, la tariffa che include inoltre un bagaglio in stiva fino a 23 kg; economy Flex, la tariffa che include anche la possibilità di modificare la prenotazione o chiedere il rimborso del biglietto prima e dopo la partenza e senza penale; business Classic, la tariffa che include inoltre l'accesso alle lounge Alitalia e dei vettori partner, il Fast

Track, la priorità all'imbarco; business Flex, la tariffa che include anche la possibilità di cambi modificare la prenotazione e o chiedere il rimborso del biglietto prima e dopo la partenza e senza penale.

Gli adv oggi si aspettano sempre più scelta e più trasparenza nell'offerta perché il loro lavoro sia più semplice ed efficace; senza dubbio questi sono gli elementi chiave di differenziazione in uno scenario sempre più competitivo. E proprio grazie alla rafforzata collaborazione fra Amadeus e Alitalia, gli adv potranno offrire ai clienti la tariffa più economica, proponendo al contempo quelle alternative tariffarie che garantiranno al cliente, da un lato, una flessibilità maggiore nella gestione del biglietto e alla compagnia, dall'altro lato, la possibilità di incrementare i ricavi e il volume d'affari.

“Grazie all'accordo con Amadeus, finalmente gli agenti di viaggio potranno visualizzare ancora più chiaramente la nostra offerta di voli, tariffe e servizi ancillari, proponendo al cliente la migliore soluzione di viaggio e facilitando l'up-selling, ovvero la possibilità di vendere la tariffa più adatta alle esigenze del cliente. Il lavoro dell'agenzia diventa quindi più rapido ed efficace, il cliente sarà ancora più soddisfatto perché avrà ottenuto proprio quello che cercava e la Compagnia potrà incrementare i propri ricavi: una soluzione vincente per tutti”, ha detto Aldo Ponticelli, responsabile GDS Management & Efficiency di Alitalia.

“Siamo soddisfatti di questo accordo: crediamo che le proposte di Alitalia rappresentino un elemento cruciale della proposta per i viaggiatori del nostro paese e del nostro mercato, e per questo siamo convinti che questo contenuto sarà apprezzato dalle nostre agenzie di viaggio. L'ingresso di Alitalia conferma ancora una volta il nostro impegno per far crescere in maniera costante la nostra offerta di contenuti che oggi ci vede collaborare con le migliori compagnie aeree nel mondo”, commenta Gabriele Rispoli, direttore Commerciale Amadeus Italia.