

Con 'Volonclick' le adv potranno aumentare la propria redditività

notizia pubblicata **29 Settembre 2016** alle ore **11:55** nella categoria **Tour operator**



Volonline inaugura la stagione invernale con 'Volonclick', self booking tool per adv di nuova generazione, realizzato in partnership con Amadeus. Si tratta di uno strumento di produttività per gli adv, in grado di assicurare risparmio di tempo e competitività, grazie ad alcune funzionalità inedite nell'attuale panorama delle piattaforme online b2b.

Volonclick è rivolto alle adv che optano per il dynamic packaging e costruiscono il prodotto aggregando servizi acquistati da diverse piattaforme. Al momento sono disponibili 3 canali di prenotazione: volo, hotel, volo + hotel, ai quali si affiancheranno le sezioni pacchetti e attività e itinerari.

Per il lancio, il TO riserva alle adv una promozione valida fino a marzo 2017 sui canali hotel e volo + hotel: con un minimo di 50.000 euro di fatturato verranno offerti 2 biglietti A/R per New York in economy class, mentre alle adv che supereranno i 100.000 euro saranno offerti 2 posti in business class.

'Volonclick' nasce da un'analisi di mercato corroborata da un confronto continuativo con un panel di adv che hanno sperimentato il sistema in fase di test nel corso degli ultimi mesi.

Tanti i plus per gli adv: il canale voli, ad esempio, si basa su un progetto che prevede un'interfaccia diretta con il GDS, anche nel caso delle compagnie low cost, assicurando tempi di ricerca veloci e massima affidabilità. Da segnalare anche la possibilità di salvare i risultati delle ricerche, per recuperarli velocemente al termine della preventivazione.

Sul fronte hotel, Volonclick offre l'accesso ad un sistema unico nel panorama delle banche letti per quantità di prodotto e competitività delle tariffe, abbinate ad una politica commerciale aggressiva, con formule di pagamento personalizzate.

A tutto ciò si aggiunge il valore della consulenza offerta dai professionisti di Volonline: il self booking tool non sostituisce il booking tradizionale ma lo potenzia, mettendo in sinergia i vantaggi della tecnologia con l'esperienza e il know-how di un TO. Il back-office di Volonclick oltre a fornire un supporto tecnico legato al funzionamento della piattaforma, è in grado di assistere l'agente di viaggio in tutte le fasi della ricerca, offrendo informazioni dettagliate sulle proposte disponibili.

"Siamo soddisfatti del risultato che abbiamo ottenuto con Volonclick – dice Luigi Deli, ad Volonline – grazie al fondamentale supporto fornito da Amadeus, siamo riusciti a sviluppare una piattaforma che identifica perfettamente la nostra filosofia orientata all'innovazione. L'obiettivo di medio/lungo periodo è di fidelizzare un numero crescente di Partner, incentivando la centralizzazione dell'acquisto dei servizi che compongono

il pacchetto”.

“Siamo felici che Volonline abbia scelto Amadeus come partner tecnologico per lo sviluppo di questo progetto – commenta Gabriele Rispoli, direttore Commerciale di Amadeus Italia – supportare e costruire innovazione tecnologica di processi e modelli di business, è un elemento centrale per la nostra azienda: siamo fermamente convinti che questo possa essere non solo un elemento determinante per il successo dei grandissimi player dell’industria del travel ma anche un fattore chiave per contribuire al successo di ogni adv”.