

Pabellón FIT Tech

TRAVELPORT. Consolidación de sus productos para que las agencias se diferencien y generen más valor

Travelport renueva su confianza con FIT TECH y será el ámbito donde se reencontrará con el sector turístico.

Al respecto, el auditorio de exposiciones Travelport Arena será testigo de una ponencia de la compañía, donde afirmará el rol de la tecnología y ratificará que su eficaz utilización es propicia para el desarrollo de la industria.

“El desafío es brindarle a los ‘players’ del negocio herramientas tecnológicas para que puedan optimizar las experiencias de sus clientes”, remarcó Walter Di Luca, gerente ge-



Walter Di Luca.

neral de Travelport para el Cono Sur”.

En este contexto, explicó que la tecnología mejora el acceso a la información y ponderó que la utilización de los datos permite identificar los perfiles del pasajero; al tiempo que sostuvo que la automatización de los procesos facilita la atención más personalizada.

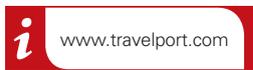
COMPROMISO RENOVADO.

Reafirmando su posicionamiento y compromiso con la región, Travelport apuesta a desarrollar el ecosistema del turismo mediante el uso de la tecnolo-

gía y la disertación en de Carlos Torres Acosta, director de la Región Andina de Travelport, será una prueba de ello.

Al respecto, y teniendo en cuenta la competitividad actual, la ponencia –será el martes 8– funcionará para desnudar las expectativas, tendencias y los cambios de los viajeros latinoamericanos. “De esta forma, los agentes de viajes podrán reconocer las nuevas formas de consumo, como así también sus gustos y hábitos”, subrayó Di Luca, para enfatizar que habrá capacitaciones sobre los productos de Travelport.

Para terminar, el ejecutivo mencionó que pondrán en valor la herramienta de soluciones de desarrollador y de viajes en línea: Travelport Universal API, la cual “abre grandes oportunidades de ingresos y de crecimiento para aquellos que puedan innovar en tecnologías de viaje relevantes y dirigidas”.



ESTILO PLUS. Ampliación de oferta



Constanza Stabile.

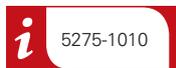
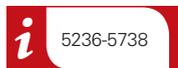
A poco de cumplir sus primeros cuatro años, la operadora Estilo Plus se consolida en todo el país de la mano de su aliado comercial Mapaplus. Así, la mayorista vino realizando eventos en varios puntos del país: entre ellos, Concordia, Santiago del Estero, Tucumán, Salta, Posadas, Mendoza, Rosario, Santa Fe, Rafaela, Paraná y Bahía Blanca.

“Nuestra operadora brinda a sus clientes un servicio diferente, tanto a partir de su atención como del acercamiento de herramientas como EstiloDynamics, innovación que permite a los agentes de viajes una venta con total autonomía”, aseguró Constanza Stabile, directora de Estilo Plus. A su vez, Estilo Plus ha ampliado su oferta a destinos como Estados Unidos, Canadá, México, Perú y Brasil. “Con aliados fuertes, que brindan un excepcional servicio, EstiloPlus confía en la ampliación de mercado y en seguir consolidándonos como un operador multidestino”, concluyó Stabile.



Federico Fresco y Paulo Baião.

tos hoteleros en Florida. “Uno de los detalles a tener en cuenta es que ya está vigente la preventa de productos de temporada, por eso nos interesa aprovechar la dimensión del mercado argentino y queremos promover en la FIT los circuitos definidos como “Best Sellers”, explicó Paulo Baião, de Abreu.



Pabellón Internacional - Stand 2031

ABREU. Circuitos que ponderan la alta calidad en todos sus productos

Una vez más, Abreu participa activamente en la Feria Internacional de Turismo (FIT). Y por eso en la edición de 2019 están presentes todas las áreas de producto que la operadora comercializa, con el objetivo de hacer hincapié en los circuitos europeos, la central de reservas hoteleras Abreu Online y los paquetes por Estados Unidos. Cabe destacar

que por ser una de los 10 “Disney Selected”, Abreu tiene acceso directo a todos los productos Disney.

De este manera, la web “Abreu Florida”, se constituye como un portal para distribuir a los operadores mayoristas, de primera mano, los productos de Disney y de todos los parques temáticos que hay en Orlando, además de una gran variedad de produc-

Lo dijo en Ladevi...

(AV Latam #208 - Julio 2019)

“...El mercado latinoamericano es siempre sensible ante cualquier cambio que puede producirse en la economía de un país. Sin embargo, los responsables de generar la demanda somos nosotros mismos llevando la oferta, haciendo la publicidad, buscando los medios, generando alternativas...”

LEONEL REYES | DIRECTOR CORPORATIVO DE VENTAS DE RCD HOTELS PARA AMÉRICA LATINA



www.ladevi.info