

Vueling y Amadeus alcanzan un acuerdo para distribuir la oferta ..

[chopito] | 15:47, 11/Jun 2008 |

Vueling y Amadeus alcanzan un acuerdo para distribuir la oferta de la aerolínea en agencias de viajes

Hora: 15:00 Fuente : Europa Press

El nuevo sistema permitirá el pago en efectivo, la cancelación o cambio del billete y la confirmación de la reserva en tiempo real

MADRID, 11 (EUROPA PRESS)

Vueling y Amadeus han firmado un acuerdo que permitirá a la aerolínea distribuir desde el lunes su oferta en las agencias de viajes a través de un sistema de reservas, como complemento a sus ventas directas en la web, según informó hoy el director general de Ventas de Vueling, Juan Carlos Iglesias.

En una rueda de prensa, Iglesias destacó que un 20% de las ventas de la compañía procede de la venta indirecta y confió en que con este sistema los ingresos por emisión de billetes y reservas a través de las agencias de viajes alcancen el 30% del total de sus ventas.

Iglesias afirmó que la alianza se enmarca dentro de "un cambio de estrategia radical" por parte de Vueling, que empezó hace un año como apuesta por la "multidistribución", y que permitirá, según dijo, la apertura "definitiva" a las agencias de viajes y touroperadores.

De esta forma, desde el próximo lunes 16 de junio "cualquier agencia de viajes podrá emitir billetes en tiempo real y tendrá acceso al inventario completo de la oferta de la aerolínea y de sus tarifas", detalló Iglesias.

Actualmente, el nivel de conectividad entre una aerolínea y una agencia de viajes supone que tras la reserva de un billete, la compañía dispone de doce horas para confirmar la compra. "Con el nuevo sistema este proceso podrá realizarse en tiempo real", precisó el director general de Amadeus España, Paul de Villiers.

El sistema admite nuevas funcionalidades para adaptarse a la forma habitual de trabajo de las agencias de viajes, como la reserva y el billeteaje electrónico, que permitirá realizar pagos en efectivo, remisiones y reembolsos a través del BSP --billeteaje aéreo--.

La aerolínea está negociando "individualmente" con las agencias para establecer algún tipo de incentivo, aunque "la tendencia es ir a una comisión cero", indicó Iglesias.

TARIFA DE FLEXIBILIDAD.

Además, Vueling informó de que las ofertas de viajes dispondrán de un producto diseñado especialmente para sus usuarios --la tarifa Flex-- que permitirá cambios de fechas y horarios e incluirá en el precio determinados servicios (facturación de maleta y reasignación de asientos) que se cobran aparte en la modalidad de venta directa.

En el caso de elegir esta modalidad frente a la web de la aerolínea, la tarifa del vuelo incluiría el precio estimado de la facturación de la primera maleta, el cargo por el sistema de pago elegido y la elección del asiento.

"Este paquete está dirigido a nuevos clientes que prefieren hacer las compras a través de su agencia de viajes habitual, como realizan con otras compañías aéreas, y a viajeros de negocios con un sistema de tarifas negociado, que permite además el pago en efectivo. Hemos detectado cierta aversión en los clientes a facilitar el número de las tarjetas de crédito por Internet", destacó Iglesias.