

PERSBERICHT

Advito biedt bedrijven real-time inzicht in data vliegereizen

Nieuwe Air Performance Scorecard levert on demand intelligence en analytics voor zakelijke travelmanagers

Utrecht, Nederland, 20 oktober 2015 – De zakenreiswereld is volop in beweging met de komst van nieuwe leveranciers, fusies en snellere, robuustere data. Luchtvaartmaatschappijen veranderen voortdurend hun vluchtschema's en tarieven en voeren steeds nieuwe heffingen en toeslagen in. Traditionele, vaste contracten voor één tot drie jaar met luchtvaartmaatschappijen zijn snel achterhaald. Proactief programmabeheer leidt onder de huidige omstandigheden tot betere resultaten.

In het kader van zijn huidige aanpak van programmabeheer heeft Advito de Air Performance Scorecard (APS) gelanceerd. Hiermee kunnen travelmanagers sneller en gemakkelijker met een nieuwe aanpak aan de slag, van data-analyse tot business intelligence. In het dynamische online dashboard kunnen APS-klanten activiteiten en patronen van vliegereizen bekijken om contractuele besparingen en prestaties voortdurend te controleren in vergelijking met hun afspraken met luchtvaartmaatschappijen. Bovendien zorgt de flexibele eigen software constant voor verbeteringen om de snelle ontwikkelingen op gebied van data bij te kunnen houden.

APS biedt klanten belangrijke gegevens over de activiteiten van hun reisbureaus. Daarnaast hebben ze ook een duidelijk overzicht van de contractvoorwaarden, tarieven en doelstellingen van luchtvaartmaatschappijen en transparante gegevens over marktaandelen (Advito's op maat 'QSI'). Advito's consultants interpreteren de gegevens en analyses om te achterhalen welke factoren de prestaties van het programma van een klant beïnvloeden.

Het nieuwe dashboard geeft klanten antwoorden op vragen over besparingen, zoals:

- Hoeveel geld besteed ik en waaraan?
- Hoeveel bespaar ik en waarop?
- Wat zijn de risico's en kansen?
- Wat kan ik doen om meer te besparen?

Ook prestatiegerichte vragen komen aan bod, zoals:

- Leef ik de regels na?
- Hoe presteer ik in het algemeen en per specifieke contracttermijn?
- Boek ik bij mijn voorkeursleveranciers en leveren zij de verwachte meerwaarde?
- Wat zijn de risico's en kansen?
- Wat kan ik veranderen aan mijn voorkeursprogramma?

Klanten die de nieuwe oplossing al hebben getest, bevestigen dat het tijd is om de manier waarop ze hun luchtvaartprogramma's beheren te veranderen en zo beter te kunnen inspelen op de snelle veranderingen in de markt.

"Dankzij de nieuwe Air Performance Scorecard (APS) van Advito hebben we toegang tot actiegerichte, gebruiksvriendelijke en leerzame content, zodat we beter kunnen

communiceren met internationale luchtvaartmaatschappijen. Met het nieuwe dashboard kunnen we de complexe implementatie van onze contractvoorwaarden voor 86 wereldwijde verkooppunten efficiënter beheren," aldus APS-klant van Advito Pat A. McGowan, Global Travel Manager van Pfizer.

Over Advito

Advito levert vooruitstrevende consultancydiensten voor de reisindustrie en helpt reisinkopers het uitgavenbeheer van hun travel & meetings te moderniseren. Onder leiding van een speciaal team van multidisciplinaire deskundigen en opinieleiders, werkt Advito samen met klanten en leveranciers om meer rendement uit hun zakelijke reisprogramma's te halen. Daarbij kijken ze verder dan de traditionele luchtvaart- en hotelinkoop en strategisch meetings management. Advito levert consultancydiensten op gebied van zakenreisinkoop, outsourcing, uitgavenbeheer en meetings management. Daarnaast levert Advito diensten voor RFP-ontwikkeling en -beheer, benchmarking en leveranciersbeheer. Advito helpt de reisuutgaven van klanten te verminderen en haalt meer uit hun reisprogramma in een door consumenten gestuurde wereld die rijk is aan data. Advito heeft zijn hoofdkantoor in Chicago en is actief in de belangrijkste zakelijke markten wereldwijd. Kijk voor meer informatie op www.advito.com

Over BCD Travel

BCD Travel helpt organisaties om hun reisbudgetten op de meest effectieve manier in te zetten. Dit betekent concreet: zorgen dat reizigers veilig kunnen reizen, onderweg productief kunnen zijn en de juiste keuzes maken. Travel managers en inkopers adviseren wij hoe zij meer kunnen halen uit hun zakenreisprogramma. Wij zorgen ervoor dat het zakenreisprogramma de bedrijfsdoelen ondersteunt. Kortom, wij helpen onze klanten slimmer te reizen en meer te bereiken. Dit doen we in 110 landen met ruim 11.000 creatieve, toegewijde en ervaren mensen. Zo behouden we 96% van onze klanten, een topscore binnen deze branche, met een omzet van US\$24,2 miljard in 2014. Voor meer informatie, bezoek www.bcdtravel.be.

Over BCD Group

BCD Group is een marktleider in de reisindustrie. Het private bedrijf werd in 1975 opgericht door de heer John Fentener van Vlissingen en bestaat uit BCD Travel (zakenreizen), Travix (online reizen: CheapTickets, Vliegwinkel, BudgetAir, Flugladen en Vayama), Park 'N Fly (parkeren nabij luchthavens), en joint ventures Parkmobile International (mobiele parkeerapplicaties) en AERTrade International (consolidating en fulfillment). BCD Group is actief in 110 landen met ruim 12.500 medewerkers en een totale omzet van US\$25,6 miljard, inclusief US\$10 miljard partneromzet. Voor meer informatie, bezoek www.bcdgroup.com.

Contact voor de media

Advito
Inge Stok
+31 6 51 33 88 74
inge.stok@advito.com

Outsource Communications
Katleen Peeters
+32 2 451 00 06
bcdtravel@outsource.be