

Alveo sceglie BCD Direct per una gestione dei viaggi semplice, veloce e scalabile

Profilo aziendale

Alveo è una realtà giovane nata dalla fusione di storiche società di consulenza informatica con oltre 27 anni di esperienza. Grazie alle competenze e alla passione delle proprie persone, accompagna i clienti verso soluzioni tecnologiche efficaci e personalizzate.

Nel 2025 Alveo ha registrato oltre 115.000 euro di spesa travel, distribuiti tra hotel, trasporto aereo, ferroviario e autonoleggio.

La sfida

A seguito della decisione di cambiare Travel Management Company, Alveo era alla ricerca di una soluzione che consentisse una transizione rapida e senza impatti sull'operatività aziendale.

L'obiettivo era implementare in tempi brevi un programma travel completo, dotato di uno strumento di prenotazione intuitivo, capace di favorire l'autonomia dei viaggiatori e supportare la crescita dell'azienda.

Tra le principali esigenze:

- implementazione veloce e senza interruzioni operative;
- Self Booking Tool intuitivo e facile da adottare;
- integrazione della travel policy;
- maggiore visibilità sulla spesa travel;
- servizi dedicati alla sicurezza e all'assistenza dei viaggiatori;
- semplificazione amministrativa e centralizzazione delle fatture.

Perché BCD Travel DIRECT

BCD Travel ha proposto la soluzione **BCD Direct**, che si è distinta per la capacità di combinare tecnologia, supporto ai viaggiatori e strumenti di controllo in un'unica offerta semplice da implementare e utilizzare.

Un elemento decisivo nella scelta è stata la possibilità di completare il passaggio al nuovo fornitore in sole **quattro settimane**, garantendo una transizione rapida e fluida.

La soluzione implementata comprende:

- Self Booking Tool (SBT) con travel policy integrata;
- app per viaggiatori TripSource® con notifiche e aggiornamenti in tempo reale sulla situazione del viaggio;
- DecisionSource® per reporting e analisi dei dati;
- mappe di sicurezza e strumenti di travel risk management;
- assistenza 24 ore su 24, 7 giorni su 7;
- soluzioni di prepagamento e centralizzazione delle fatture;
- Accordi con Trenitalia e con Hotel negoziati caricati e disponibili in piattaforma.

I risultati

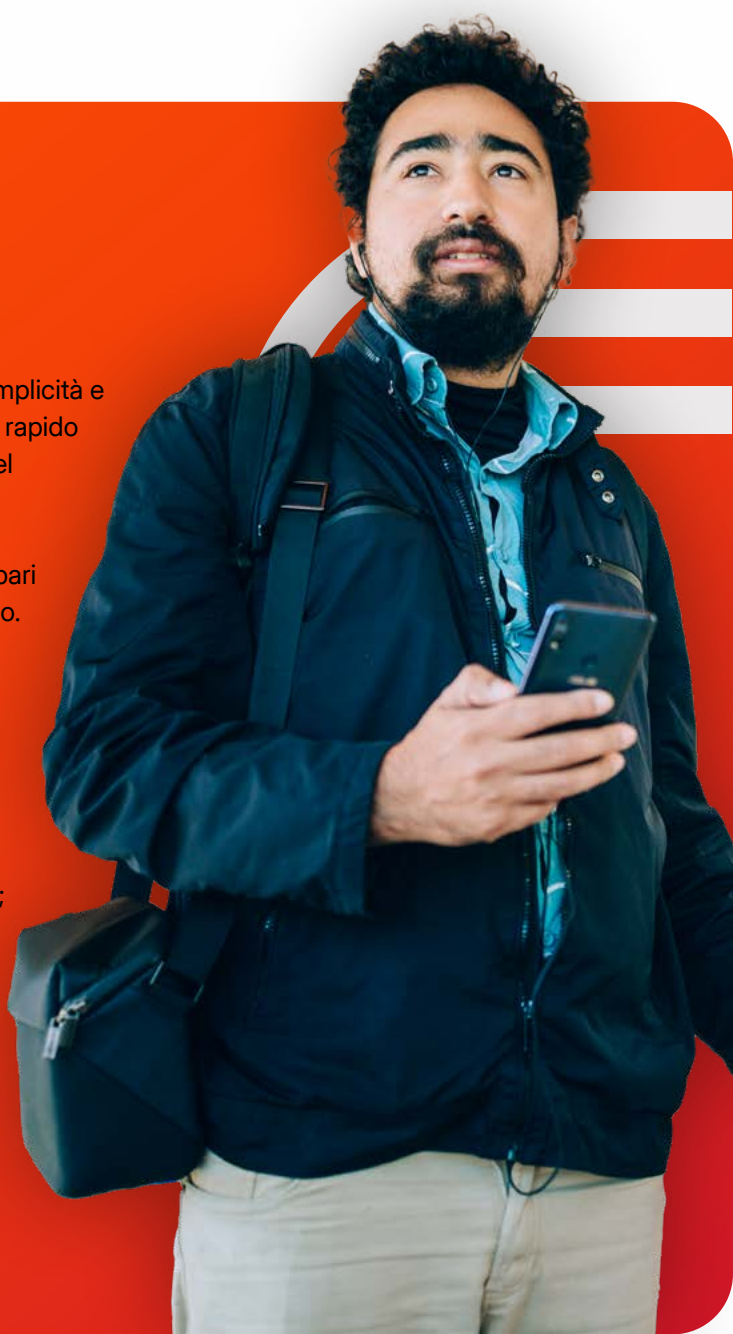
I benefici sono stati immediati.

Fin dalle prime settimane, i viaggiatori hanno riconosciuto la semplicità e l'intuitività dello strumento di prenotazione online, favorendo un rapido cambiamento delle abitudini di acquisto e una forte adozione del programma travel.

Oggi Alveo registra un tasso di adozione del Self Booking Tool pari al 65%, un dato particolarmente significativo nel mercato italiano.

Tra i principali benefici ottenuti:

- rapida adozione del Self Booking Tool da parte dei viaggiatori;
- maggiore conformità alla travel policy;
- migliore esperienza per gli utenti grazie all'app TripSource®;
- maggiore controllo e visibilità sulla spesa travel;
- accesso a dati e report per supportare le decisioni aziendali;
- centralizzazione dei processi amministrativi e delle fatture attraverso le soluzioni di prepagamento;
- supporto continuo ai viaggiatori grazie al servizio di assistenza 24/7.



Uno degli aspetti che abbiamo apprezzato maggiormente è stata la rapidità con cui i nostri collaboratori hanno adottato la piattaforma. La combinazione tra semplicità d'uso, supporto ai viaggiatori e strumenti di controllo ci ha consentito di migliorare l'esperienza delle trasferte mantenendo una gestione efficace e centralizzata.

Luca Cecilia

People & Culture Manager

Una soluzione completa per aziende in crescita

Direct rappresenta la soluzione ideale per le PMI che desiderano strutturare la gestione dei viaggi senza introdurre complessità organizzative. Grazie a un approccio modulare e scalabile, la soluzione permette alle aziende di rispondere alle esigenze attuali, mantenendo al tempo stesso la flessibilità necessaria per supportare la crescita futura, l'ingresso di nuovi viaggiatori, l'apertura di nuove legal entity e l'aumento dei volumi di viaggio.