

Success Story

# Advance Purchase Behavior

Favorire un comportamento di acquisto anticipato garantisce risparmi.



## Introduzione

Una grande azienda aerospaziale stava avendo difficoltà a ottenere la prenotazione anticipata di biglietti per i suoi viaggiatori.



Case Study

Siamo fiduciosi che ciò aiuterà i viaggiatori a prenotare i loro viaggi in anticipo, e ottenere risparmi sostanziali.

## La sfida

- Favorire un comportamento di acquisto anticipato

## La soluzione

- Abbiamo estratto e analizzato i dati di prenotazione per identificare le opportunità di risparmio
- abbiamo aggiunto una comunicazione al loro portale di prenotazione per far sapere ai viaggiatori della possibilità di risparmiare, in media, il 40% se la prenotazione viene effettuata almeno 14 giorni di anticipo
- Abbiamo attivato un servizio di messaggistica pop-up sul self booking tool on-line, che ricorda i viaggiatori dell'aumento del costo medio dei biglietti prenotati entro una settimana dalla partenza

## Il risultato

Anche se il processo non è in vigore abbastanza a lungo per fornire trend metriche, siamo fiduciosi che questo aiuterà i nostri viaggiatori a prenotare i loro viaggi in anticipo, e ottenere risparmi sostanziali.

Per maggiori informazioni contattare

[globalsales@bcdtravel.it](mailto:globalsales@bcdtravel.it)

T +39 0264168 990