

Success Story

Un'agenzia di consulenza implementa la sua hotel policy

Per sfruttare al meglio le potenzialità dell'hotel program è fondamentale influenzare efficacemente i propri dipendenti.



La sfida

I dipendenti del nostro cliente, una grande agenzia di consulenza, prenotavano spesso hotel non inclusi nel suo hotel program. Ciò costituiva un problema per il cliente, il quale avvertiva che questa era un'area che li avrebbe aiutati a risparmiare e migliorare la qualità del loro viaggio. Le prenotazioni alberghiere in linea con la travel policy permettono negoziazioni più forti. E conoscere dove si trovano i viaggiatori durante il loro soggiorno significa fornire loro un aiuto più rapido in caso di imprevisti. L'azienda si è rivolta a noi per chiedere aiuto.



Case Study

Il nostro cliente ha incrementato l'utilizzo dell'hotel program dall'81% al 97% in soli 3 anni.

La soluzione

Abbiamo iniziato aiutando il travel manager a definire una nuova hotel policy e un nuovo processo di prenotazione. Ecco come funziona.

Quando un viaggiatore prenota un hotel che non rientra nell'hotel policy, riceve un messaggio pop-up che lo informa della presenza di un hotel disponibile nella stessa area che fa parte del programma. Inoltre, durante il viaggio, riceve un messaggio di informazioni su check-in e periodo di cancellazione.

Influenzando le decisioni e fornendo utili promemoria, il nostro cliente ha coinvolto i suoi dipendenti nell'hotel program.

Una volta che la policy è stata definita e implementata, il nostro cliente fornisce una formazione ai nuovi impiegati, delineando i benefici di prenotare attraverso il programma di viaggio sia per il dipendente che per l'azienda. E, ovviamente, i viaggiatori iniziano a coglierli immediatamente sia durante la pianificazione e la prenotazione sia mentre sono in viaggio.

Il risultato

Implementando una nuova hotel policy e influenzando efficacemente i dipendenti, il nostro cliente ha incrementato l'utilizzo dell'hotel program dall'81% al 97% in soli 3 anni. Questo ci conduce esattamente a ciò di cui il nostro cliente ha bisogno: una posizione più forte sul tavolo della negoziazione e una maggior capacità nel prendersi cura dei propri viaggiatori, riducendo nel frattempo le spese alberghiere.

Per maggiori informazioni contattare

globalsales@bcdtravel.it

T +39 0264168 990