



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl
NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

JESIEŃ NAJLEPSZYM CZASEM NA NAUKĘ I SZKOLENIE

Jesienna pora to doskonały czas na zapoznanie się z pełną aplikacją SART, programu do obsługi Waszego biura podróży.

Jestem do Waszej dyspozycji i zapraszam do testów i konsultacji.

Z pozdrowieniami
Prezes Zarządu

ZWIĘKSZENIE EFEKTYWNOŚCI DZIAŁALNOŚCI BIURA PODRÓŻY NA PRZYKŁADZIE ZASTOSOWANIA SYSTEMU REZERWACJI SART W FIRMIE ZAJMUJĄCEJ SIĘ WYCIECZKAMI CZARTEROWYMI.

Cele

Celem uruchomienia i wdrożenia systemu SART w biurze podróży zajmującym się sprzedażą czarterowych imprez turystycznych jest zwiększenie efektywności działalności poprzez:

- systematyczne i skokowe zwiększanie sprzedaży
- zmniejszenie kosztów ludzkich zasobów poprzez automatyzację prac biurowych obejmujących rezerwację i obieg dokumentów związanych z rezerwacją
- obsługa zapytań współpracujących biur przez system rezerwacji na stronie WWW
- przedłużenie sprzedaży o dni wolne od pracy biura – soboty i niedziele
- cykl sprzedaży 24 godziny na dobę dostępny dla agentów i klientów
- marketing powiązany z lokalnymi i regionalnymi szkoleniami dla agentów
- udostępnianie oferty w sposób graficzny i przyjazny dla użytkownika na stronach WWW współpracujących agentów – affiliate partner: portale, strony www agencyjne
- rezerwacja on-line dla agenta i klienta ze strony WWW
- szkolenia dla agenta prowadzone on-line i telefonicznie poprzez infolinię 0801 626284
- raportowanie sprzedaży
- kontrola finansowa i rozliczenie imprez po stronie sprzedaży
- analiza kosztów wytworzenia imprezy i rozliczenia z kontrahentami
- drukowanie dokumentów podróży: vouchery, bilety czarterowe, listy ubezpieczeniowe, rooming listy
- eksport danych do współpracujących portali: www.travelbook.pl, www.winterholiday.pl, www.infoholiday.pl, www.hotelbook.pl, www.hotelnet.pl, www.24ski.pl
- eksport danych do programu finansowo – księgowego
- projekt i obsługa strony WWW pod względem technicznym i rezerwacji on-line od klientów

Przykładowy harmonogram uruchomienia systemu SART:

- pierwszy kontakt – rozpoznanie wstępne – omówienie podstawowych możliwości systemu i warunków współpracy (1 dzień)
- przedstawienie oferty handlowej, ustalenie warunków współpracy, zawarcie stosownej umowy
- przygotowanie projektu informatycznego obejmującego obieg dokumentów, dodatkowe wymagania operatora; rozmowy z każdym pracownikiem firmy – określenie czynności, które wykonuje (1-2 dni)
- instalacja systemu sieciowego na serwerze i stanowiskach roboczych (1-2dni)
- szkolenie podstawowe dla wszystkich pracowników (3 dni)
- szkolenie specjalistyczne profilowane w zależności od pełnionych obowiązków (1-2 dni)
- nadzór nad działaniem aplikacji i wdrażanie usprawnień – na wniosek operatora
- oddanie systemu rezerwacji – z protokołem po wdrożeniowym.

Czas wdrożenia praktyczny: około 1 miesiąc z wynikiem obejmującym pierwsze rezerwacje on-line



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl
NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

Systematyczne zwiększanie sprzedaży.

SART – to przede wszystkim informatyka, ale również agresywny i wydajny marketing informacyjny i internetowy. W zasięgu naszym działa obecnie ponad 2500 agentów, których poprzez internet i płynące stąd korzyści skłaniamy do owocnej współpracy.

Naszym agentom współpracującym z nami w formie on-line oferujemy:

- portal internetowy z rezerwacją on-line (wstępną do organizatora)
- stronę WWW - utrzymanie, projekt, zgłoszenie do wyszukiwarek internetowych
- motywację zwiększonej sprzedaży ofert z systemu SART poprzez oszczędności i zwiększenie sprzedaży
- dodatkowa prowizja w weekendy i sezon niskiej sprzedaży +1 % prowizji
- segmenty za rezerwacją on-line, które można wymienić na inne usługi systemu SART.

Naszą sprzedaż przez system SART zwiększamy poprzez naszych agentów, nasze portale turystyczne, rejestracje stron z ofertami organizatora w wyszukiwarkach, pozycjonowaniem strony w wyszukiwarce.

Realizujemy po Polsce „roadshow” – organizując szkolenia dla agentów i informując o możliwości rezerwacji on-line – wymieniamy najczęściej listę touroperatorów, którzy z nami współpracują.

Przedstawiamy wizerunek biur podróży działających w systemie SART, świadcząc o ich rzetelności.

Prowadzimy infolinię oraz szkolimy agentów telefonicznie, często dzwoniąc z taką propozycją.

Odwiedzamy agentów w ich biurach i proponujemy szkolenia przy biurku z rezerwacji on-line oraz przekonujemy, że rezerwacja on-line przez system SART jest dużo bardziej sprawniejsza, szybsza i pewniejsza.

Poprzez system SART przywiązujemy agenta do działania w ten sposób.

Dając ofertę wielu organizatorów posiadamy system bardziej sprawny niż system pojedynczego biura.

Agent współpracując z nami ma dodatkowe korzyści – bezpośrednio w postaci strony WWW i innych materialnych korzyści.

Skokowe zwiększanie sprzedaży.

System SART pozwala skokowo zwiększać sprzedaż poprzez narzędzia, które zostały wymienione już powyżej:

- promocję w postaci zwiększonej prowizji agencyjnej
- promocję w postaci: „pizza za rezerwację”
- obniżanie ceny oferty
- aukcję oferty poprzez licytację
- mailing do agentów o ostatnich wolnych miejscach;

Automatyzacja prac biurowych

Celem podstawowym zastosowania systemu SART jest automatyzacja prac biurowych. Określam, że po okresie wdrożenia praca na systemie przynosi znaczne oszczędności w postaci automatyzacji, a zatem zmniejszenia (lub nie zwiększania w okresach szczytowych) zasobów ludzkich. Dla przykładu podaję listę najważniejszych elementów automatyzujących pracę:

- wprowadzenie oferty do systemu automatycznie generuje:
 - o ofertę w systemie online
 - o stronę WWW
 - o ofertę do wydruku przez agenta
 - o kontrolę stanu wolnych miejsc
 - o kalkulację oferty

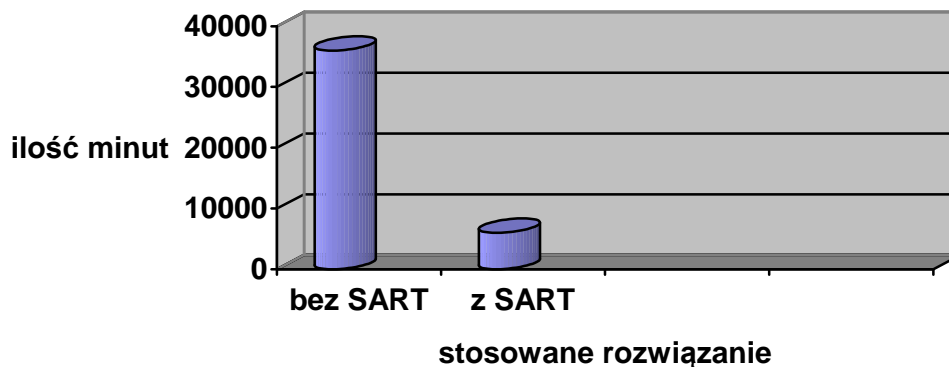
Zwykle – stronę WWW realizuje osoba na zlecenie, koszty są znaczne bo prace z aktualizacją oferty wymagają czasu, oferta do wydruku po raz drugi wprowadzana jest do worda, też wymaga czasu, nanoszenie stanu wolnych miejsc na grafik i przekazywanie go z rąk do rąk uniemożliwia pracę zespołu i tworzy zatory, kalkulacja oferty odbywa się często w excelu i jej przeliczenie na ceny sprzedaży wymaga karkołomnych czynności; skalkulowane ceny w excelu mogą być też kopiowane bezpośrednio do systemu SART.

Analiza na ofercie składającej się z 15 hoteli do Egiptu pozwala określić, że poprzez zastosowanie systemu SART jestem w stanie zaoszczędzić odpowiednio czas: wykonanie strony WWW (około 30 minut), przygotowanie oferty do wydruku (około 20 minut), system kontroli stanu miejsc – dziennie (około 20 minut), wprowadzanie

aktualnych cen w stosunku do innych systemów (około 2 godzin przy 15 hotelach), obecność oferty w systemie on-line na stronie WWW (tutaj nie ma porównań, ponieważ żaden konkurencyjny system rezerwacji nie ma takich możliwości na dzień 20 marzec 2005, technologicznie znacznie przewyższamy konkurencyjne firmy działające na rynku polskim):

- sprzedaż „z lady”, agencyjna z faksu i internetowa generowana w systemie SART,
- najszybsze wprowadzenie sprzedaży z powiązaniem wszystkich aspektów rozliczeniowych (przyspieszenie w stosunku do innych systemów obecnych na rynku około 2-krotnie), w stosunku do pracy ręcznej z 10 minut obsługi jednej rezerwacji możemy zmniejszyć czas obsługi do 1 minuty w postaci:
- wprowadzenia rezerwacji do systemu
- wydruku umowy zgłoszenie
- rozliczenia finansowego
- wydruku potwierdzenia rezerwacji
- wydruku biletu czarterowego
- wydruku vouchera
- wydruku listy rooming
- wydruku listy ubezpieczeniowej

automatyzacja rozliczenia rezerwacji



W przypadku 6000 rezerwacji czas obróbki bez systemu SART to około 36000 minut roboczych.

W przypadku zastosowania systemu SART to: 6000 minut roboczych.

Zakładając rozłożenie 6000 rezerwacji w czasie możemy założyć, że 2 osoby są w stanie obsługiwać cały dział rezerwacyjny.

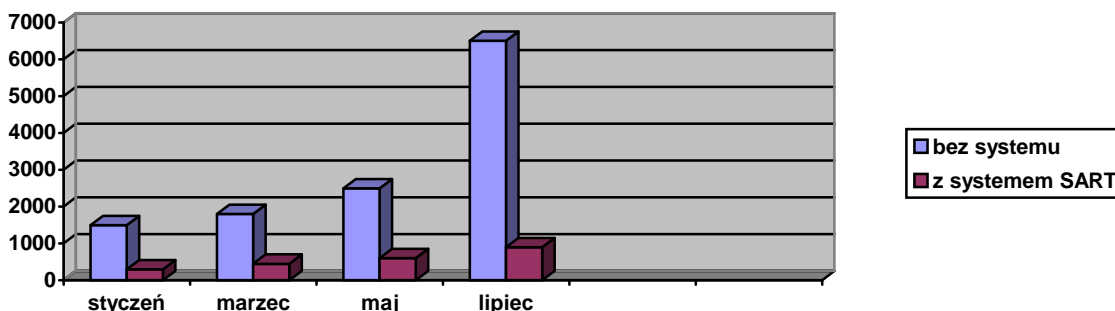
Kalkulacja oszczędności:

w przypadku braku systemu SART przy 6000 rezerwacji – dział rezerwacyjny składa się z 4 osób; w przypadku zastosowania systemu SART można określić, że przy rejestracji dodatkowo w segregatorach – wystarczą 2 osoby obsługujące dział rezerwacji.

Oszczędność w skali roku to dwa pełne etaty co daje kwotę $12 \times 1200 \times 2 \text{ osoby} = 28\ 800 \text{ PLN}$

Schemat oszczędności – na ilości przychodzących rozmów telefonicznych płynących z zastosowania systemu SART - obsługa zapytań współpracujących biur przez system rezerwacji na stronie WWW

- po wdrożeniu systemu rezerwacji on-line odnotowujemy znaczny spadek ilości telefonów z zapytaniem o stan wolnych miejsc; z wykresu wynika, że największe oszczędności zyskujemy w samym szczycie sezonu, gdzie ilość rozmów w dużym biurze wysyłającym codziennie jeden samolot wynosi około 6500 bez zastosowania systemu rezerwacji on-line, a po zastosowaniu systemu SART około 900. Oszczędność około 5400 przychodzących rozmów to brak konieczności zatrudniania na okres sezonu letniego około 3-4 osób do odbierania wyłącznie rozmów z zapytaniem – o wolne miejsce.



Kalkulacja oszczędności:

4 osoby zatrudnione w czerwcu na czas określony do końca września w celu odbioru rozmów telefonicznych o stan wolnych miejsc odczytywany z „tablicy pokładowej”: wolne , stop;

4 x 4 = 16 miesięcy roboczych
minimalne wynagrodzenie z podatkami 1200 PLN/osoba
razem **oszczędności** to 1200 PLN x 16 = **19 200 PLN**

Dodatkowym atutem sprawdzania stanu wolnych miejsc i rezerwacją on-line są znaczne oszczędności agentów w procesie rezerwacji, co jest ważnym argumentem dla agentów, że sprzedaż Waszego produktu nie rodzi dodatkowych kosztów związanych z dzwonieniem i faksowaniem.

Dla przykładu, z czego zwykle składa się koszt sprzedaży Waszej oferty przez agenta:

- dziesięciu klientów pyta o ofertę i wolne miejsca, jeden kupuje
- klient niezdecydowany pyta o kolejne oferty, a decyzja związana jest często z możliwością rezerwacji, a więc agent musi wykonać – zwykle kilka telefonów, aby przekonać klienta do określonej oferty
- po zdecydowaniu się, agent musi przytrzymać miejsca
- po spisaniu umowy musi wysłać faks
- po wysłaniu faksu musi przedzwonić, czy rezerwacja dotarła prawidłowo i operator potwierdza dalej dostępność miejsc.

Założenie: agent jest z poza strefy lokalnej:

- 10 zapytań to koszt około 4 PLN
- niezdecydowany klient to około 1-2 PLN
- przytrzymania miejsca 0,5 PLN
- wysłanie faksu 0,5 PLN
- upewnienie się agenta 0,5 PLN

Razem koszty maksymalne: 7, 5 PLN. Koszt impulsu przyjęto jako 0,5 PLN.

Oszczędności dla agenta: 7, 5 PLN

Uważam, że oszczędność dziennie 7, 5 PLN dla agenta to konkretny argument, aby korzystać z rezerwacji online i oszczędzać w stosunku miesięcznym około 150 PLN przy założeniu jednej sprzedaży dziennej. Przy 200 biurach współpracujących to oszczędność miesięczna około 30000.

Przedłużenie sprzedaży o dni wolne od pracy biura – soboty i niedziele.

Ważnym elementem – przekonującym (marketingowym) dla agencji turystycznych działających w sobotę i niedzielę – jest możliwość rezerwacji on-line. Agencja turystyczna wówczas w sposób ciągły przekonuje klienta do zakupu oferty dostępnej właśnie - w sposób on-line, ponieważ nie zna dnia tygodnia ani pory, w której klient



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl
NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

może dokonać zakupu. Dlatego – już pierwszy kontakt z klientem – to próba zasugerowanie operatora, którego oferta jest dostępna on-line przez 24 godziny na dobę.

O tym fakcie przekonałem się odwiedzając kilka biur w supermarketach w weekend.

Raporty z rezerwacji on-line świadczą, że rezerwacja w weekendy jest duża i pozwala na wypełnienie najbliższych terminów – na poniedziałek i wtorek.

Oszczędności: pracownicy mogą mieć wolną sobotę

Zyski: agenci zwiększają sprzedaż poprzez proponowanie oferty operatora dostępnego on-line oraz dokonują sprzedaży w dni wolne od pracy on-line, zwiększając wypełnienie najbliższych terminów w samolocie.

Cykl sprzedaży 24 godziny na dobę dostępny dla agentów i klientów.

Rezerwacje agencyjne internetowe mają miejsce często po godzinie 18:00.

Około 15% rezerwacji odbywa się poza godzinami pracy biura – dlatego 24 h dostępna oferta online to znaczne zwiększenie sprzedaży operatora pracującego w systemie SART.

Dzisiejsze czasy to pogoń za pracą i pieniądzem. Dlatego największą odwiedzalność stron WWW przez klientów – posiadających własne biznesy odnotowujemy po godzinie 22:00 (pracownicy dużych firm i urzędnicy w godzinach pracy!).

Większość rezerwacji po godz. 22:00 to ludzie nie mający czasu odwiedzić agencję turystyczną. Zwykle rezerwują najbliższe terminy i już na następny dzień albo zaraz po dokonaniu rezerwacji dokonują płatności przelewem za rezerwację. Negocjacje z klientem są proste.

W skali roku taka sprzedaż zamyka się w ilości około 300-400 osób.

Marketing powiązany z lokalnymi i regionalnymi szkoleniami dla agentów.

Istotnym elementem rozwoju współpracy i zwiększeniem sprzedaży jest lokalny marketing poprzez odwiedzanie agentów, przeprowadzenie szkolenia i zaproszenie do rezerwacji online promowanego operatora. Zwykle proponujemy „śniadanie” w restauracji i przedstawienie podstawowych zasad współpracy. Spotkania „śniadaniowe” to owocna współpraca z wieloma agentami.

Regionalne szkolenia – to raz do roku spotkania z agentami w celu przedstawienia możliwości systemu rezerwacji. Taka forma pozwala także zapoznać się z oczekiwaniami i wymaganiami agenta.

Zyski płynące z takiej formy marketingu: zwiększenie znajomości systemu i zasad współpracy, zapoznanie agenta z produktem operatora, przekonanie agenta, że oferowany produkt operatora jest dobry i warty sprzedaży.

Udostępnianie oferty w sposób graficzny i przyjazny dla użytkownika na stronach WWW współpracujących agentów – affiliate partner

Ważnym elementem współpracy – jest udostępnianie ofert operatora na stronie WWW. Naszym zadaniem i celem jest ciągle polepszanie i usprawnianie wizerunku firmy poprzez odpowiednią prezentację oferty i wyszukiwarke, która często jest podstawowym elementem sukcesu i zwiększonej sprzedaży.

Udostępnienie oferty operatora na stronach agenta pozwala zwiększyć sprzedaż agenta na rzecz operatora. Strona powielona na ponad 100 stronach agencyjnych to sprzedaż roczna przez internet około 1500 miejsc dla operatora. Znalezienie się na dobrze wypromowanych portalach to często sprzedaż kilkuset miejsc w roku.

Rezerwacja online dla agenta i klienta ze strony WWW

Udostępnienie rezerwacji online ze strony WWW dla agenta to przede wszystkim:

- techniczna możliwość dla 99% agencji turystycznych
- nie wymagana instalacja dodatkowego oprogramowania
- proste użytkowanie systemu rezerwacji
- brak kosztów aplikacji (bezpłatna)
- jeden login i hasło do banku ofert i rezerwacji online
- jedna platforma rezerwacyjna
- dostępność przez 24h



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl

NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

- oszczędność
- pozyskanie nowego kanału sprzedaży.

Udostępnienie rezerwacji dla klienta ze strony WWW to przede wszystkim:

- ułatwienie rezerwacji dla klientów korzystających z internetu
- oszczędność czasu dla klienta
- zwiększenie prestiżu organizatora
- oszczędność finansowa dla klienta (często agencja turystyczna znajduje się kilkanaście kilometrów od zamieszkania klienta)
- zwiększenie wiarygodności przy zakupie oferty
- pozyskanie nowego kanału sprzedaży.

Raportowanie sprzedaży.

System SART pozwala dokładnie analizować sprzedaż poprzez raporty:

- sprzedaży – ilości osób: dziennie, tygodniowo, miesięcznie, rocznie, za okres itp.
- sprzedaży – obrotu: dziennie, tygodniowo, miesięcznie, rocznie, za okres itp.
- sprzedaży – ilości osób z podziałem na kierunki
- sprzedaż danego agenta: obrót, ilość osób, jakie imprezy sprzedał, jakie kierunki, rozliczenie agenta: sprzedaż, prowizje, zapłaty itp.
- sprzedaż do terminu – rozliczenie danej imprezy z podziałem na agentów, udzielone prowizji, zapłaty itp.
- sprzedaż do hotelu
- rejestr sprzedaży – VAT z podziałem na agencyjną, fakturową i paragonową
- raport kasowy do osoby, do dnia, za okres, prawa odpowiednie zabezpieczające przez osobami postronnymi
- różnych list osobowych

Kontrola finansowa i rozliczenie imprez po stronie sprzedaży.

System dokładnie kontroluje terminy płatności, kwoty do zapłacenia, pozwala filtrować dane według daty zapłaty, wylotu itp. Każda impreza może zostać rozliczona pod względem sprzedaży: płatności, wystawienia dokumentu kasowego, zapłaty przelewem, wystawienia faktury, paragonu itp.

Analiza kosztów wytworzenia imprezy i rozliczenia z kontrahentami.

System SART posiada uproszczoną analizę kosztów imprezy i jej marżowania procentowego. System pozwala określić, procentową i kwotową sumę zysku na imprezie, rezerwacji, terminie wylotu. Dodatkowym elementem jest możliwość wprowadzania faktur zakupowych od kontrahentów i rozliczenia z kontrahentem z określeniem waluty, kursu walut itp.

Eksport do innych portali turystycznych

System SART pozwala na wygenerowanie pliku eksportu w celu przekazania dowolnej firmie zajmującej się promocją turystyczną.

Jest to bardzo duża oszczędność dla organizatora, który wprowadza oferty do systemu SART.

Jednym z portali współpracujących jest: wakacje.pl, drugim travelplanet.pl

Eksport danych do programu finansowo-księgowego.

Eksport w księgowości to jedna z większych oszczędności - dzięki zastosowaniu systemu SART, rabaty za usługi księgowe sięgają nawet 60%.

Projekt i obsługa strony WWW pod względem technicznym i rezerwacji online od klientów.



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl

NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

System SART zapewnia stworzenie strony WWW (graficznie), obsługę strony WWW na bieżąco, utrzymanie strony WWW i poczty, bieżące zmiany na stronie WWW w zamian za otrzymywaną prowizję za każdą sprzedaż Klienta ze strony WWW określają procentowo.

PROPOZYCJA FINANSOWA STANDARDOWA (funkcjonują również oferty promocyjne)

Koszt systemu SART – w naszym wspólnym przedsięwzięciu ograniczamy do kosztów organizacyjnych – technicznych (ceny netto)

| | | |
|---|------|-----|
| - instalacja serwera sieciowego Linux z bazą danych | 2000 | PLN |
| - licencja z każde stanowisko robocze (aktywacja) | 200 | PLN |
| - koszty szkoleniowe 50 h roboczych | 1000 | PLN |
| - eksport do programu finansowo-księgowego | 800 | PLN |
| - abonament miesięczny | 100 | PLN |

Ze względu, że koszty utrzymania systemu i osiągane wyniki biur podróży są proporcjonalne, określam, że najlepszym rozwiązaniem utrzymania serwisu jest rozliczenie prowizyjne, ponieważ ryczałt przy małych obrotach może stanowić zbyt duże koszty, a w przypadku dużych obrotów utrzymanie kosztów jest uzależnione ściśle od wzrastającej sprzedaży.

Propozycja wyjściowa to 1% prowizji od transakcji internetowych.

Koszty utrzymania systemu obejmują:

- nadzór administracyjny
- pomoc telefoniczną, on-line, bezpośredni przyjazd na realizację usługi w celach szkoleniowych i wdrożeniowych – w umówionych określonych dniach roboczych
- wykonywanie dodatkowych usług: raportów, dokumentów obiegowych związanych z rezerwacją
- utrzymania systemu rezerwacji on-line dla agentów na łączu POLPAK-T
- nadawanie loginów i haseł agentom, obsługę i szkolenia agentów
- marketing internetowy
- stronę WWW z rezerwacją on-line dla agenta.

Wniosek: Przy obrocie 10 mln koszty systemu w rzeczywistości zamykają się w kwocie rocznej

19 990 PLN – wynagrodzenie dla systemu, przy założeniu 19,99% sprzedaży internetowej.

Wprowadzenie systemu SART przyniesie oszczędności związane z automatyzacją prac oraz informacją o wolnych miejscach na stronie WWW na przewidywaną kwotę redukcji zatrudnienia w okresach szczytowych: 28 800 PLN + **19 200 PLN = 48 000 PLN OSZCZĘDNOŚCI**

Inne płynące korzyści z zastosowania systemu zostały wymienione i stanowią dowody, że prawidłowo wdrożony system przynosi ogromne oszczędności i w rezultacie nie stanowi kosztów.

W wyniku końcowym zyskowność współpracujących w systemie biur podróży znacznie wzrasta i oceniana jest na +2% od obrotu – czyli przy obrocie 10 mln PLN zyski Waszej firmy wzrastają o 200.000 PLN na korzyść przy zastosowaniu systemu SART.

Inne mniej konkurencyjne systemy rezerwacyjne **pobierają 4 krotnie większą prowizję** za utrzymanie systemu **za 4 krotnie mniejsze** możliwości i stanowią wówczas istotne obciążenie finansowe. Filozofią naszego systemu jest otwartość oraz największy udział w rynku turystycznym w Polsce obejmujący około 65% skomputeryzowanych biur podróży.



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl
NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

DODATKOWE WYMAGANIA I PROPOZYCJE.

Dane wprowadzane do systemu – muszą być wprowadzone przed ogłoszeniem nowych last minute i ofert katalogowych.

Stan miejsc musi być zgodny ze stanem miejsc podawanym telefonicznie.

Wszystkie miejsca dostępne dla agentów muszą być udostępnione on-line.

Operator jest zobowiązany honorować rezerwacje on-line na tej samej zasadzie jak rezerwacje faksowe, ale w przypadku otrzymania rezerwacji faksowej – miejsca mogą być potwierdzone po wprowadzeniu danych do systemu. **Anulacja rezerwacji internetowej na rzecz nie wprowadzonej jeszcze rezerwacji faksowej jest niedopuszczalna.**

Operator powinien oficjalnie powiadomić agentów o fakcie możliwości rezerwacji internetowych.

Operator powinien akceptować rezerwacje internetowe oraz nadawać prowizje i wysyłać potwierdzenie otrzymania takiej rezerwacji.

Każdy overbooking powinien być poddany dokładnej analizie, a w przypadku błędu operatora powinna być wysłana informacja do agenta z przeprosinami. Sytuacja overbookingu może być sporadyczna.

W przypadku braku aktualnych cen w systemie operator powinien powiadomić system rezerwacji.

System rezerwacji SART za dodatkową opłatą może wprowadzać taryfy i obowiązujące cenniki.

Płatności dla systemu mogą być dokonywane poprzez kompensacyjną sprzedaż agencyjną systemu na rzecz operatora. Rozliczenia za sprzedaż miejsc będą dokonywane w rozliczeniu narastającym, przy czym przyjmuje się, że wzajemne zadłużenie podmiotów nie przekroczy 20.000 PLN.

Strona WWW prowadzona przez system na rzecz rezerwacji klienckich opiera się na współpracy agencyjnej, przy czym większość płatności za rezerwacje regulowana jest przez klienta bezpośrednio na konto organizatora. Prowizja może być zmniejszona, o ile operator sam zobowiąże się do obsługi klientów internetowych – do 5% prowizji od obrotu. W tym przypadku koszt utrzymania strony WWW to 5% od rezerwacji internetowych klienckich. Dla przykładu koszt utrzymania, aktualizacji i serwisowania strony w przypadku operatora czarterowego to około 12.000 PLN rocznie. Przewidywany obrót przez stronę WWW operatora to około 150.000 rocznie, czyli około 75 klientów i prowizji około 15.000 PLN bez konieczności ich obsługi, czyli znaczne zmniejszenie kosztów, a w przypadku obsługi przez operatora 7.500 PLN kosztów utrzymania strony on-line i koszt zaangażowania pracownika w obsługę klientów internetowych.

Wniosek: bardziej opłacalny jest wariant obsługi strony WWW operatora przez system rezerwacji.



SARTweb.pl sp. z o.o.
43-300 Bielsko-Biała, ul. Gen. Maczka 9/11
tel.: +48 33 / 829-86-93, 829-86-94, 816-10-42
fax: +48 33 / 829 86 85 | infolinia: 0801 62-62-84
e-mail: biuro@sartweb.pl | www.sartweb.pl
NIP: 9372611093 | REGON: 241411104 | KRS: 0000343789

EKSPANSJA BIURA PODRÓŻY POPRZEZ SYSTEM SART

Istotnym i ważnym argumentem dla dużych biur podróży obsługujących minimum 10.000 osób w skali roku jest możliwość ekspansji na rynku turystycznym poprzez zastosowanie systemu rezerwacji SART **bez zwiększania kosztów organizacyjnych**.

Oczywiste jest, że brak komputeryzacji zmusza do powiększenia biura, zaangażowania nowych pracowników – aby prowadzić politykę ekspansji, a z drugiej strony powoduje dużą bezwładność na zawirowania polityczne i gospodarcze. Biuro bez systemu rezerwacji w takich sytuacjach staje się bezradne i ponosi ogromne straty związane z nadmiernymi kosztami.

Praktyczne zastosowanie systemu SART pozwala mi określić, że zwiększenie sprzedaży z 10000 osób do 20000 – nie wymaga zwiększenia powierzchni biura ani zatrudnienia nowych pracowników.

Automatyzacja prac poprzez dopuszczenie do rezerwacji on-line dla agentów umożliwia dowolne zwiększanie sprzedaży bez konieczności zwiększania ilości osób obsługujących biuro.

Odpowiednia argumentacja dla agentów oraz pracowników biura podróży pozwala zwiększyć wyniki sprzedaży w bardzo krótkim czasie. Nakłady reklamowe i promocyjne zwracają się bardzo szybko i pozwalają na zdobycie nowych rynków sprzedaży dzięki automatyzacji i zmniejszeniu kosztów wytworzenia produktu, przez co produkt może posiadać cenę, której nie będzie mogła posiadać konkurencja bez ponoszenia strat.

Oszczędności przynosi również obieg dokumentacji związany z przekazywaniem informacji do agentów. Bez systemu SART agenci korzystają z ofert do wydruku, natomiast w przypadku systemu prowadzą nawigację i sprzedaż przez stronę WWW.

Takie narzędzie – w postaci kompleksowej wyszukiwarki znacznie przyspiesza znalezienie odpowiedniej oferty dla klienta i pozwala w sposób profesjonalny i komputerowy obsłużyć klienta łącznie z wydrukiem umowy zgłoszenia w kilka minut.

Moduł taki dla agenta jest bezpłatny. Agent nie ponosi żadnych kosztów użytkowania takiej aplikacji.

Wniosek: system SART pozwala na łatwą i bezkosztową ekspansję, a w przypadku braku sprzedaży w sezonie niskim na nie ponoszeniu kosztów balastu po ekspansyjnego.

Dział marketingu
SARTweb.pl Spółka z o.o.
43-300 Bielsko-Biała
ul. Gen. Maczka 9/11

tel./fax +48 33 829-86-93, 829-86-94
e-mail: biuro@sartweb.pl

pomoc techniczna: sart@man.pl
strona domowa systemu S.A.R.T. www.sartweb.pl