

Informacja prasowa

Zaawansowane technologie Sabre pomogą w rozwoju Grupie eSky

Globalny lider nowych technologii w branży turystycznej, Sabre, podpisał nową umowę dystrybucyjną z Grupą eSky. Porozumienie pozwoli firmie wywodzącej się z Polski na dynamiczny wzrost na nowych rynkach, dzięki dostępowi do tysięcy nowych opcji dla podróżnych.

Dzięki podpisanej umowie, eSky - za pośrednictwem Sabre - uzyska dostęp do ponad 420 linii lotniczych, 750 000 hoteli i setek touroperatorów, dostawców kolei, samochodów i rejsów, a także możliwość sprzedaży spersonalizowanych pakietów turystycznych od dostawców z całego świata.

- Naszym celem jest rozwój na kluczowych nowych rynkach i w regionach, przy jednoczesnym obniżaniu kosztów i zwiększaniu współczynnika konwersji. Technologia Sabre będzie wspierać nasze cele dając naszym użytkownikom dostęp do najniższych taryf i możliwość wysoce spersonalizowanych wyszukiwań. Funkcjonalności z zakresu Business Intelligence oferowane przez Sabre dadzą nam wgląd do danych potrzebnych, by dalej dynamicznie rozwijać się na nowych rynkach, a także pomogą nam zoptymalizować doświadczenia, które zapewniamy naszym klientom - komentuje Łukasz Neska, Wiceprezes Zarządu, Chief Marketing Officer w Grupie eSky.

eSky skorzysta z technologii Bargain Finder Max dostarczonej przez Sabre, która umożliwi agentom dostęp do obszernej oferty, spełniając potrzeby klientów w zakresie zakupów i poprawiając ich wrażenia z podróży poprzez szeroką gamę taryf oraz dodatków. Ponadto eSky wykorzysta narzędzia Sabre do automatyzacji po dokonaniu rezerwacji i optymalizacji przychodów, aby zwiększyć wydajność, obniżyć koszty i zwiększyć zyski.

- Poza samym dostarczaniem technologii dla eSky, będziemy świadczyć także wsparcie techniczne i komercyjne w zakresie proponowania oraz budowania rozwiązań - mówi Marcin Hyczko, Dyrektor Service Delivery - TN Product Management z Sabre Polska.

O korzyściach możemy mówić zarówno w aspekcie lokalnym, jak i globalnym. Jeden z oddziałów Sabre znajduje się w Krakowie, a zespół eSky zaangażowany w ten obszar na co dzień pracuje w Katowicach. To stwarza okazję do bezpośredniej współpracy między stronami.

- Możemy w pełni wykorzystać potencjał związany z lokalizacją, między innymi poprzez możliwość częstych spotkań. W kontekście globalnym, eSky ma bardzo ciekawe portfolio na rynkach międzynarodowych - na czele z Europą i Ameryką Południową. Jesteśmy bardzo mocni, jeśli chodzi o rynek południowoamerykański, mamy duże doświadczenie, znamy specyfikę tego rynku, co przekłada się także na wymierne korzyści dla eSky - dodaje Marcin Hyczko.