

Norwegian rozszerza współpracę z Amadeusem

#Lotnictwo cywilne 1 sierpnia 2018

Przed Norwegian rysują się znakomite perspektywy rozwoju. Niedawno po raz czwarty z rzędu linia otrzymała nagrodę Skytrax dla *najlepszej na świecie linii lotniczej obsługującej tanie loty dalekodystansowe*. Biura podróży znacznie przyczyniły się do rozwoju przewoźnika - agenci korzystający z systemu Amadeus pracowali na ten 110-% wzrost rezerwacji lotów dalekodystansowych już od 2015.



Linia Norwegian poinformowała, że w ciągu ostatnich 3 lat biura podróży korzystające z systemu Amadeus odnotowały wzrost rezerwacji połączeń dalekodystansowych o 110% / Zdjęcie: Norwegian

Norwegian i Amadeus ogłosiły przedłużenie współpracy, aby dalej rozwijać się, bazując na dotychczasowych sukcesach. Linia podpisała umowę dystrybucyjną, która umożliwi biurom podróży korzystającym z systemu Amadeus sprzedaż jej oferty. Umową został objęty również Norwegian Air Argentina, nowy przewoźnik obsługujący rynek, na którym Norwegian niedawno uzyskał zgodę regulatora na uruchomienie ponad 150 połączeń.

Norwegian wdroży również rozwiązanie Amadeus Customer Experience Management, aby uzyskiwać precyzyjne informacje o podróżujących. Umożliwi to zwiększenie lojalności przez personalizację ofert. Bliska współpraca między obydwoma podmiotami i wdrożenie najnowszych technologii były kluczowym czynnikiem rozwoju Norwegian. Cenne informacje o rezerwacjach i preferencjach podróżujących w zakresie płatności, uzyskane z sieci biur podróży współpracujących z Amadeusem, pozwoliły linii dostosować jej strategię oraz znacznie zwiększyć liczbę rezerwacji za pośrednictwem tych biur. Obecnie ponad 25% rezerwacji połączeń z oferty Norwegian przypada na biura podróży spoza Skandynawii. Rozwiązanie eTicketing Amadeusa umożliwiło Norwegian uproszczenie i usprawnienie współpracy z agencjami turystycznymi.

Jesteśmy rozwijającą się, globalną linią lotniczą, dlatego niezmiernie ważne jest dla nas utrzymanie kosztów na niskim poziomie i oferowanie korzystnych cenowo połączeń. W ten sposób możemy zwiększyć liczbę pasażerów i dodać połączenia bezpośrednie, których oczekują podróżni. Wejście na rynek, gdzie twoja marka nie jest dobrze znana, zawsze jest trudne. Nasza współpraca z Amadeusem dała nam technologie, kontakty i informacje potrzebne do rozwoju naszej działalności. Biura podróży to dla nas kluczowy kanał sprzedaży, na który przypada 20% ogółu rezerwacji naszych lotów. Cieszymy się z przedłużenia i rozszerzenia naszej współpracy z Amadeusem, ponieważ pozwala nam ona kontynuować nasz rozwój – powiedział Lars Sande, wiceprezes Norwegian ds. sprzedaży i dystrybucji.

W ramach przedłużonej umowy ukierunkowane oferty łączone będą nadal sprzedawane za pośrednictwem biur podróży. Obejmują one usługi premium i usprawniają proces rezerwacji po stronie podróżujących i biur podróży, co pomaga w rozwoju działalności Norwegian ([Nowa trasa Norwegian z Krakowa](#), 2018-01-30).

Cieszymy się, że możemy wspierać Norwegian w realizacji strategii rozwoju linii w zakresie tanich połączeń dalekodystansowych. Rozszerzenie umowy podkreśla kluczowe znaczenie biur podróży jako kanału sprzedaży. Ściśle współpracujemy z Norwegian, aby umożliwić przewoźnikowi rozwój dzięki innowacyjnym procesom dystrybucji i rozwiązaniom informatycznym. Technologię tę wspierają cenne informacje pochodzące z naszej rozległej sieci biur podróży, co pozwala Norwegian dostosować strategię do uwarunkowań lokalnego rynku – dodał Manuel Midon, dyrektor Amadeusa ds. linii lotniczych na region Europy Północnej i Zachodniej.

Ponadto od 2010 Norwegian korzysta z systemu Amadeus Altéa Passenger Service System (PSS). Zapewniło to linii spójność i płynność działań na każdym rynku, a biurom podróży sprzedającym jej ofertę – elastyczność i efektywność. Biura podróży mają dostęp w czasie rzeczywistym do informacji o locie oraz do danych pasażerów, uzyskują natychmiastowy podgląd dostępności miejsc oraz zmian, jak również mogą śledzić i obsługiwać klientów na każdym etapie podróży.

Amadeus współpracuje z ponad 110 tanimi liniami lotniczymi oraz przewoźnikami hybrydowymi. W 2017 podpisał umowy z 12 nowymi liniami, a w 1. kw. 2018 odnotował 11-% wzrost liczby rezerwacji połączeń dokonywanych za pośrednictwem biur podróży ([LATAM wdrażają Amadeus Altéa](#) , 2018-06-06, [Nowy system rezerwacji Qantas](#), 2018-05-10).

Powiązane wiadomości

[Norwegian rozszerza współpracę z Amadeusem \(2018-08-01\)](#)

[Nowa trasa Norwegian z Krakowa \(2018-01-30\)](#)

[Nowi przewoźnicy i nowe trasy z Krakowa \(2017-12-08\)](#)

[5-milionowy pasażer w Balicach \(2017-11-10\)](#)

Dodatkowe loty Finnaira do Krakowa (2017-12-12)
Nowe norweskie trasy Finnaira (2017-10-24)
Nowe trasy z Krakowa (2018-01-18)
flydubai zamówiły 175 Boeingów 737 MAX (2017-11-15)
Nowy robot pirotechniczny w Balicach (2017-12-13)
Nowy system rezerwacji Qantas (2018-05-10)
Qantas modernizują flotę dalekodystansową (2018-05-02)
Wyposażenie Dreamlinerów Qantas (2016-10-27)
Non stop z Perth do Londynu (2018-03-25)
LATAM wdrażają Amadeus Altéa (2018-06-06)

© Wszelkie prawa zastrzeżone, 2007-2026 Altair Agencja Lotnicza Sp. z o. o