

Ökade volymer genom nytt beställningsförfarande

Traveas har tagit fram ett nytt upplägg för resebyråer att kunna erbjuda TravelPlanner™ till sina resenärer. Det nya beställningsförfarandet riktar sig primärt till traditionella offlinere resebyråer som idag inte har ett automatiserat sätt att erbjuda tjänsten, och de första testerna visar på en betydligt ökad beställningsfrekvens av TravelPlanner™.

Traveas säljer sin tjänst TravelPlanner™ till både internetbaserade resebyråer samt till traditionella offlinere resebyråer (tex en fysisk resebyrå eller en kedja av resebyråbutiker). När det gäller de traditionella offlinere resebyråerna så har TravelPlanner™ fram till idag enbart erbjudits till resenärer när säljkonsumenten kommit ihåg att fråga kunden. Det har för de traditionella offlinere resebyråerna lett till begränsade möjligheter att nå upp till bolagets antagande och målsättning om att minst 10 % av en resebyrås bokade resor också skall innebära en levererad TravelPlanner™ till resenären.

För att öka upp möjligheterna att nå uppsatta volymmålsättningar har Traveas därför utvecklat ett nytt beställningsförfarande som innebär att bolaget inte blir beroende av enskilda säljkonsulenters fokus att "sälja" tjänsten, ett så kallat Push-Marketing-Mail.

Push-Marketing-Maillet fungerar som så att när resenären bokar en resa via sin resebyrå så får han en bokningsbekräftelse via e-post. Vid samma tillfälle får resenären ytterligare ett e-post meddelande med resebyråns som avsändare, innehållandes en presentation av TravelPlanner™ och en förfrågan om att få tillgång till tjänsten. Resenären beställer då tjänsten själv genom att fylla i sitt mobilnummer i en ruta och trycka på en OK-knapp.

De första testerna av detta nya beställningsförfarande visar på en beställningsfrekvens som är betydligt högre än den ursprungliga målsättningen om 10%.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Gustaf Karling, VD Traveas AB (publ)
Mail: gustaf@traveas.com
Mobil: +46 70 766 26 80
Webb: www.traveas.com