

Success Story

# Hotel Program Management

*Un'azienda health-care globale  
chiede aiuto a BCD Travel per  
implementare il suo hotel program.*



## Introduzione

Un nostro cliente, un'azienda health-care globale, stava avendo problemi nel far prenotare ai viaggiatori viaggi che rispettassero la sua hotel policy. Ciò risultava estremamente difficile da gestire in Paesi fuori dagli Stati Uniti, dove le piccole proprietà spesso non erano incluse nel GDS.



Case Study

Il cliente risparmierà tra i 157 mila e i 315 mila dollari annui grazie a un hotel program più efficace.

## La sfida

Aumentare l'adesione alla travel policy e all'hotel policy durante il processo di prenotazione.

## La soluzione

Per favorire l'adesione abbiamo:

- Organizzato un portale di messaggistica attraverso Concur e il loro stesso portale viaggi comunicandogli l'importanza di prenotare su hotel convenzionati, sia dentro che fuori gli Stati Uniti
- Aggiornato la loro travel policy, invogliando i viaggiatori ad usufruire di hotel convenzionati fuori dagli Stati Uniti
- Istituito un hotel reason code nello strumento di prenotazioni online quando i viaggiatori decidono di prenotare hotel senza aereo e treno
- Comunicato i risultati d'analisi via e-mail e attraverso il loro portale viaggi

## Il risultato

Il nostro cliente risparmierà una cifra stimata tra i 157 mila e i 315 mila dollari annui grazie a un hotel program più efficace e dai 58 mila ai 145 mila dollari annui attraverso il maggior impiego degli hotel convenzionati.

Per maggiori informazioni contattare

[globalsales@bcdtravel.it](mailto:globalsales@bcdtravel.it)

T +39 0264168 990