

**Target Buy.** L'evoluzione del business travel



Target  Buy™

# Target Buy: una nuova prospettiva per il travel management

In un settore caratterizzato dalla polverizzazione degli atti di acquisto e dalla variabilità dei prezzi, è fondamentale per i travel manager comprendere le dinamiche sottostanti le spese di viaggio, non solo in termini di tariffe acquistate, ma soprattutto di processi organizzativi che le hanno generate.

**Quanto della spesa travel è legato alla flessibilità organizzativa? Quanto valore aggiunto questa flessibilità porta all'azienda? Come sta davvero lavorando la Travel Management Company?**

Nel caos tariffario di un mercato in continua evoluzione, solo un approccio scientifico e strutturato all'analisi della spesa può aiutare a determinare correttamente la rotta da seguire. Target Buy unisce la chiarezza dell'analisi scientifica dei costi alla possibilità di definire con modelli predittivi statistici i prezzi di riferimento per il futuro, sulla base del comportamento d'acquisto del cliente.

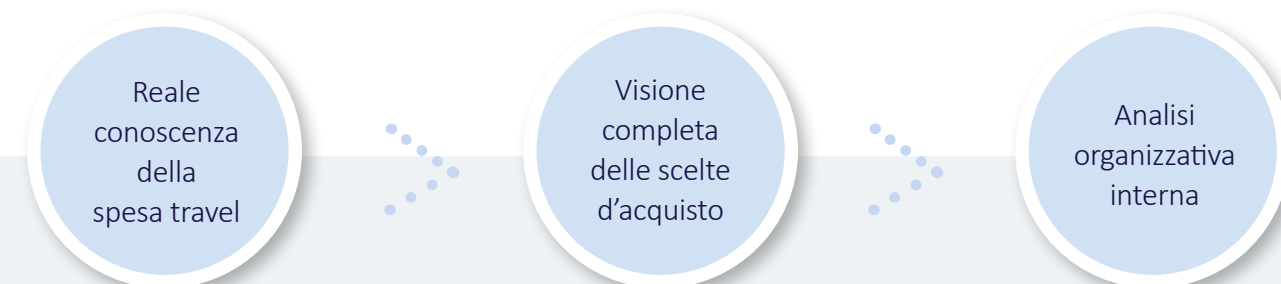
## Modulo analisi dati

L'analisi dati classica è oggi troppo generalista per poter fornire concretamente delle indicazioni sulla spesa effettuata, sia perché non tiene adeguatamente in considerazione gli aspetti legati al comportamento d'acquisto, sia perché non è sufficientemente scientifica nell'elaborazione dei risultati.

### La nostra novità

La metodologia di analisi del dato Target Buy, migliora sensibilmente la capacità di lettura dei risultati e offre punti di osservazione nuovi delle variabili che possono determinare e, quindi, incidere sulle caratteristiche della spesa travel.

Il nostro **approccio** è **scientifico** e l'output dell'analisi consente di avere tutti gli indicatori necessari alla corretta comprensione dell'andamento della spesa, con **parametri statistici** a supporto e con **chiarezza sui costi** legati alla flessibilità organizzativa aziendale.



## Analisi scientifica dei comportamenti d'acquisto

Raccolta informazioni

Pulizia dei dati

Lavorazione e aggregazione

Letture e analisi dei risultati

## Modulo costruzione Target Buy

Lista delle verità

Analisi andamenti di mercato

ELABORAZIONE  
TARIFFA TARGET BUY

## Verso un nuovo modello di business

Una volta comprese le spese di viaggio della propria azienda, il travel manager deve guardare verso il futuro e capire come mantenerle sotto controllo, combinando le prospettive ed i progetti di sviluppo interni con i possibili trend evolutivi del settore travel.

In questa analisi prospettica, Target Buy può rappresentare una valida alternativa ai tradizionali modelli, in quanto è la sola possibilità di avere una tariffa unica di riferimento e di poter quindi definire con puntualità un proprio budget.

## Modulo tariffa Target Buy

La tariffa Target Buy viene definita attraverso l'**analisi scientifica** dei dati del cliente - con particolare riferimento al suo comportamento d'acquisto - associata ad un sistema strutturato di **serie storiche** e di **previsione**, basato su solidi **modelli matematici e statistici**.

La tariffa Target Buy non cambia il processo di acquisto del cliente, lo velocizza, liberandolo dalle dinamiche di pricing del mercato e consentendo di definire dei budget precisi anche per le spese di viaggio.

### I vantaggi chiave

- semplificazione del sistema d'acquisto
- garanzia di uno standard qualitativo
- possibilità di pianificare i costi del travel in azienda

## Tariffa Target Buy

Semplificazione di tutti i processi

Controllo della spesa travel

Facilità di rendicontazione

Neutralizzazione andamenti del mercato

Trasformazione dal variabile al fisso

Facilità di gestione della travel policy

Certezza della tariffa d'acquisto

Target Buy è sempre applicabile nel **modulo di analisi dati**, mentre deve essere coerente con l'organizzazione aziendale per il **modulo tariffa Target Buy**.



**BCD Travel**

Viale Sarca, 336

20126 Milano | Italia

T +39 02 36104018

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

[www.bcdtravel.it](http://www.bcdtravel.it)