

Case study: una più ampia scelta di hotel favorisce la compliance

Numerosi travel manager hanno difficoltà a far aumentare la compliance riguardo agli hotel. Un cliente di CWT ha scoperto che offrendo semplicemente più scelta ai viaggiatori d'affari, li si agevola nel prendere la decisione giusta.

Chi: un produttore europeo

Sfida: tramite GDS, i 5.000 viaggiatori dell'azienda non riuscivano a trovare una sistemazione in tutte le città in cui viaggiavano.

Soluzione: il cliente ha utilizzato tutti i contenuti RoomIt tramite tutti i canali di prenotazione, compreso il tool di online booking TravelDoo, allo scopo di offrire ai viaggiatori una più ampia scelta di hotel.

I risultati del case study

7,5%

Crescita nell'uso dell'OBT in seguito all'introduzione dei contenuti RoomIt

5%

Crescita dell'hotel attachment in seguito all'introduzione dei contenuti RoomIt

14%

Percentuale delle prenotazioni totali effettuate usando i contenuti di terze parti

44%

Prenotazioni tramite terze parti di hotel non disponibili su GDS

Migliore compliance, migliori risultati

Quando i viaggiatori effettuano prenotazioni in linea con la policy aziendale e tramite i canali preferenziali, è possibile incrementare i risparmi, migliorare il reporting e localizzarli più facilmente in caso di emergenza.

