



Sabre svela in anteprima l'innovativa piattaforma di ultima generazione per gli agenti di viaggio: efficaci funzionalità di analisi dei dati e di merchandising tra le novità

Il nuovo Sabre Red Workspace trasformerà il modo in cui consulenti di viaggio e fornitori lavorano insieme nel creare esperienze personalizzate per i viaggiatori

ROMA, Italia, 29 giugno 2016 – [Sabre Corporation](#) (NASDAQ: SABR), società di tecnologia al servizio dell'industria dei viaggi leader nel mondo, ha svelato ad agenti di viaggio e fornitori del settore aereo, alberghiero, ferroviario, crocieristico e di noleggio auto una breve anteprima della rivoluzionaria piattaforma [Sabre Red Workspace](#), destinata a segnare una svolta all'interno dell'industria dei viaggi.

La soluzione software presentata abbraccia i cambiamenti che ci sono stati all'interno del settore turistico e [offre a fornitori e agenti di viaggio un marketplace ricco di contenuti](#), strumenti di supporto decisionale di business intelligence e funzionalità predittive di analisi dei dati che consentono ad agenti e fornitori di mettere a disposizione dei viaggiatori esperienze di viaggio maggiormente personalizzate, in modo più semplice e veloce.

Sviluppata sulla piattaforma di merchandising di Sabre che dà accesso al pluripremiato GDS, questa soluzione permetterà ai consulenti di viaggio di tutto il mondo di prenotare itinerari in modo più intuitivo e, allo stesso tempo, consentirà a compagnie aeree, hotel e altri fornitori di servizi turistici di commercializzare i propri brand con le diverse strategie di marketing esattamente come sugli altri canali di vendita.

"I Big Data, gli analytics, la personalizzazione e le tecnologie mobili hanno determinato gli ultimi trend di mercato recentemente, offrendo a travel buyer e fornitori di viaggi interessanti opportunità per anticipare e soddisfare le esigenze in continua evoluzione dei viaggiatori" – ha affermato [Sean Menke](#), Presidente di Sabre Travel Network.

"I viaggiatori vogliono di più di un semplice itinerario, vogliono essere sicuri di ciò che acquistano e si aspettano un viaggio costruito con opzioni multiple. Ecco perché, oltre a garantire un'eccellente user experience, il nostro nuovo [Sabre Red Workspace](#) mette a disposizione dei consulenti di viaggio l'analisi dei dati, delle offerte realmente pertinenti e la trasparenza dei prezzi. I dati e gli analytics sono elementi fondamentali per aumentare la produttività e l'efficienza nel mondo del retail, e il nostro motore di analisi dei dati di viaggio aiuterà gli agenti a prendere decisioni più consapevoli, ottimizzando i ricavi e creando una vera personalizzazione dei servizi offerti".

Sabre inizierà l'upgrade alla nuova soluzione per le agenzie di viaggio clienti in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) nei primi mesi del 2017, dopo un test pilota che si concluderà entro la fine dell'anno.

"Anche se l'Europa continentale e i mercati emergenti come l'Africa hanno caratteristiche e tassi di crescita molto diversi, il settore dei viaggi in EMEA è legato a un comune desiderio di fare un uso sempre migliore della tecnologia nelle operazioni di business e in favore dei suoi viaggiatori", ha dichiarato [Harald Eisenaecher](#), Senior Vice Presidente per Sabre Travel Network in Europa,



Medio Oriente e Africa. "Il nostro nuovo Workspace è un cambio epocale per le agenzie che cercano di trasformare la vendita al dettaglio."

Gli agenti di viaggio e i fornitori che sono stati coinvolti nello sviluppo di questa innovativa soluzione sono stati un aiuto prezioso nell'implementare l'interfaccia utente; essa unisce lo stile e le funzioni di un sito web pensato per i consumatori finali, con i dati di insight, gli strumenti e le funzionalità che supportano la creazione di offerte maggiormente personalizzate per una maggiore efficacia nella vendita di viaggi.

"I comportamenti dei viaggiatori stanno cambiando, oggi ci sono aspettative molto più alte nel fornire valore, sia che si tratti di ricordare il numero di bagagli che di solito hanno con sé per il loro viaggio mensile da Londra a New York, sia che si tratti di dare raccomandazioni istantanee sull'alloggio basandosi sulle loro preferenze e attività", ha dichiarato Julie Oliver, Managing Director presso [Business Travel Direct](#). "La nuova soluzione di Sabre raccoglie tutto questo, mettendo a disposizione di noi agenti di viaggio i dati di insight, i profili dei clienti e le possibilità di merchandising, rendendo molto più semplice ed efficiente offrire quel qualcosa di speciale a ogni step del ciclo di viaggio. Sabre ha fatto passi da gigante con il nuovo Sabre Red e siamo entusiasti di questo lancio".

Quali sono le novità?

- La combinazione di informazioni sui trend di booking che derivano dai dati, un'interfaccia utente simile a quella usata per i siti web consumer e un design intuitivo, una differenziazione intelligente di prodotto per i servizi ancillari e Branded Fares, oltre allo shopping ispirazionale, sono solo alcune tra le numerose nuove funzionalità che consentono agli agenti di viaggio di offrire ai propri clienti esperienze di viaggio personalizzate e servizi di consulenza di prim'ordine.
- La nuova piattaforma di Sabre Red Workspace integra le API di Sabre Dev Studio, che metteranno a disposizione dei consulenti di viaggio un pannello di business intelligence per supportare ulteriormente, e in modo unico, il lavoro dell'agente di viaggio. Questo pannello (Decision Support Bar) fornisce dati di mercato e servizi di intelligence sui trend e le variazioni delle tariffe, sulla stagionalità e sugli aeroporti alternativi. Immagina solo di poter avere un consulente di viaggio che possa suggerire il momento più opportuno per prenotare la tariffa più conveniente, prevedere quale sia il giorno migliore per viaggiare e persino offrire più opzioni tra cui scegliere, includendo la visualizzazione di aeroporti alternativi all'interno di mappe interattive. Questa è la rivoluzione della consulenza di viaggio, che avvalendosi di uno shopping comparativo semplice e intuitivo, riesce a soddisfare al meglio le esigenze di ogni viaggiatore.
- L'interfaccia user-friendly della nuova soluzione integra anche strumenti per l'ottimizzazione dei ricavi, con indicatori che avvisano i consulenti di viaggio ogni volta che si presentano opportunità per aumentare vendite e commissioni e, allo stesso tempo, offrire opzioni diversificate per far fronte alle preferenze dei viaggiatori. Le informazioni più dettagliate sui prodotti, soprattutto per servizi ancillari e Branded Fares, semplifica l'esperienza di acquisto e riduce i tempi di formazione per i consulenti di viaggio alle prime armi.



Un valore aggiunto anche per i fornitori di viaggi

Il nuovo Sabre Red Workspace è una piattaforma ottimizzata e pensata anche per i supplier, dal momento che dispone di avanzate funzionalità di merchandising e maggiori informazioni sulle offerte attraverso immagini, video e altri contenuti visivi. Le compagnie aeree, gli hotel e gli altri fornitori di viaggi potranno fare del marketplace di Sabre un componente strategico della loro strategia di marketing multicanale. Il workflow supportato dai ricchi contenuti grafici è compatibile con le vendite di servizi ancillari e delle Branded Fares, così come le funzionalità avanzate per la prenotazione di hotel.

“Sabre Red Workspace è stato disegnato tenendo ben in mente le esigenze di fornitori e consulenti di viaggio. I supplier possono contare su una maggior consistenza attraverso i diversi canali, mentre le agenzie di viaggio possono lavorare ovunque e in qualsiasi modo vogliano, muovendosi agilmente all’interno di comandi di controllo e interfacce grafiche” – ha dichiarato Sean Menke.

Il nuovo Sabre Red Workspace permetterà la stessa esperienza utente attraverso i diversi sistemi operativi e device, dal desktop alla versione mobile di Sabre Red Mobile – per i consulenti di viaggio sempre in movimento – e Sabre Web Services, che supporta le più importanti agenzie di viaggi online a livello globale. La nuova piattaforma di merchandising è un upgrade che dimostra la continua innovazione di Sabre nel fornire stabilità, rapidità ed elevate prestazioni durante le transazioni di viaggio.

###

Informazioni su Sabre

Sabre è l’azienda di tecnologia leader per il settore dei viaggi e del turismo a livello globale. Il software di Sabre, i dati di business intelligence, i servizi mobile, i prodotti sviluppati per la distribuzione sono utilizzati da centinaia di compagnie aeree e migliaia di strutture alberghiere per gestire operazioni fondamentali, come la prenotazione di passeggeri e ospiti, la gestione dei ricavi e la gestione dei voli, della rete delle destinazioni offerte e degli equipaggi. Sabre inoltre gestisce un marketplace di viaggi leader a livello mondiale, generando oltre 120 miliardi di dollari di spesa relativa a viaggi nel 2013 e collegando i fornitori di viaggio ai loro clienti più importanti: i viaggiatori d’affari. Con sede principale situata a Southlake, Texas, U.S.A., Sabre opera in circa 160 Paesi in tutto il mondo.

Dichiarazioni previsionali

Alcune affermazioni contenute nel presente comunicato sono da considerarsi dichiarazioni previsionali relative a trend, avvenimenti, situazioni di incertezze, programmi e aspettative che potrebbero avere luogo in futuro. Ogni asserzione che non descriva fatti storici o attuali è da considerarsi una dichiarazione previsionale. Quando presenti in questo documento, i termini “si stima”, “si aspetta”, “potrebbe”, “dovrebbe”, “intende”, “ritiene”, “predice”, “prevede”, “potenziale”, “possibile”, i verbi coniugati al futuro, le negazioni e le varianti di tali termini o di espressioni simili sono da intendersi come riferiti a dichiarazioni previsionali. Le dichiarazioni previsionali implicano rischi noti e ignoti, situazioni di incertezze e altri fattori che potrebbero impattare sui risultati attuali di Sabre, prestazioni o conseguimenti sostanzialmente diversi dai risultati futuri, prestazioni o risultati espressi o impliciti dalle dichiarazioni previsionali. Gli eventuali rischi e le incertezze includono, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, la dipendenza dal volume delle transazioni registrate nell’industria dei viaggi a livello globale, soprattutto nel settore aereo, le ripercussioni economico-finanziarie delle acquisizioni, comprese le integrazioni, l’avversità delle condizioni politiche ed economiche a livello globale e regionale tra cui, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, le condizioni economiche di paesi o regioni con livelli tradizionalmente alti di esportazione verso la Cina o la cui economia si fonda su beni e merci, i rischi derivanti dalle attività condotte a livello globale, l’esposizione di Travel Network a una pressione sui prezzi, l’entrata in vigore e gli effetti di nuovi accordi, la dipendenza dal rinnovo e/o proseguimento dei contratti con i clienti e le altre parti interessate, la dipendenza dai rapporti con i travel buyer, la mutabilità dei fornitori di viaggi, l’utilizzo, da parte dei fornitori stessi, di altri modelli di distribuzione e la concorrenza all’interno del mercato della distribuzione di prodotti e soluzioni di viaggio. Ulteriori informazioni sugli eventuali rischi e le incertezze che potrebbero influire sui risultati di



Sabre sono reperibili nelle sezioni "Risk Factors" (fattori di rischio) e "Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements" (nota cautelativa riguardo alle dichiarazioni previsionali) del modulo 10-K del nostro rapporto annuale, consegnato alla Securities and Exchange Commission (commissione per i titoli e gli scambi) in data 19 febbraio 2016. Sebbene riteniamo che quanto anticipato o espresso dalle dichiarazioni previsionali sia ragionevolmente sensato, non siamo in grado di prevedere e garantire eventi, prospettive, orientamenti, risultati, azioni, livelli di attività, performance o il raggiungimento di obiettivi futuri. Il lettore è pertanto pregato di considerare tali dichiarazioni previsionali con beneficio d'inventario. Se non richiesto dalla legge, Sabre non si assume alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente le dichiarazioni rilasciate a titolo di previsione per riflettere eventi o circostanze dopo la data di pubblicazione.

Contatti per la stampa:

Marta Dall'Arche

Mobile: +39 348 25 62 966

Marta.Dall'Arche@sabre.com