

L'AVANTAGE DU CHOIX SBT

La personnalisation technologique en fonction de votre organisation

Agence indépendante avec des circuits de décisions très courts, **notre approche est consultative, proactive et réactive** en fonction des évolutions technologiques des solutions disponibles.

Les SBT (Self Booking Tool ou Outil de réservation en ligne) sont des outils permettant aux entreprises d'optimiser leurs coûts en automatisant les transactions simples ne nécessitant pas l'intervention d'un expert voyages. Ces outils sont complémentaires aux conseils d'équipes dédiées sur les voyages plus complexes.

En fonction de vos besoins, nous étudions quel outil est le mieux adapté pour vous proposer la meilleure configuration on et offline.

NOUS SERVONS LES OBJECTIFS DE RESULTATS DU CLIENT

Chaque client a un cahier des charges technique et des attentes spécifiques : il est unique.

Une analyse détaillée portant sur les attentes de la société cliente mais également des voyageurs/assistantes est menée au préalable de toute implémentation afin de cerner l'organisation du client et fonctionnalités attendues.

A son terme, l'agence est en mesure de déterminer :

- Le niveau de maturité du client et la capacité des collaborateurs à utiliser un outil de réservation en ligne,
- La politique d'achats : best buy, tarifs négociés à privilégier,
- Besoins en termes d'ergonomie et de mobilité,
- Les workflow de validation plus ou moins complexes selon les organisations,
- Les flux de données email simples ou enrichis en terme de contenu,
- Une bonne application de la politique voyages en fonction de sa complexité,
- Les besoins en matière de contenus additionnels : hôtellerie, notion de « door to door », réservations de transferts, assurances...,
- Les interface et référentiels RH ou analytiques automatisés ou non,
- La gestion de crise sécuritaire,
- Réconciliation des flux on et offline.

L'EXCELLENCE AGILE AU SERVICE DE VOS VOYAGES
HUMAIN - SERVICE - TECHNOLOGIE

☎ Tél : +33 1 53 46 67 10 - Fax : +33 1 53 46 67 20

@ Email : contact@fftparis.com - Site : www.fftparis.com

✉ Adresse : 63 bis avenue Ledru Rollin - 75012 PARIS - FR

SAS au capital de 95 885 Euros - RCS Paris : 435 134 168
SIRET 43513416800010 - Code APE 7911Z - Assurance RCP : HISCOX
Garantie Financière : Groupama - IATA 20242084 - IM075100182

Chacun de ces ingrédients permet à l'agence de recommander la solution technologique qui sera la plus adaptée.

Ce positionnement, nous permet également de proposer des configurations multi-pays respectueuses des besoins locaux spécifiques.



Notre réseau d'agences **GSM** est un atout pour nos clients, ce dernier étant composé d'agences à notre image.

<http://www.gsmtravel.com>

MAITRISE INTEGREE DE LA TECHNOLOGIE

De plus en plus, nous constatons que les clients optent pour des **outils intégrés Travel & Expense** permettant à leurs collaborateurs de bénéficier d'un environnement technologique uniforme et simple à utiliser, de rationaliser le temps passé à réserver un déplacement ou faire une note de frais.

Côté société, mettre en place un **SBT permet d'optimiser les coûts** (achats voyages et agence), de **contrôler la dépense et d'automatiser ses flux**.

Afin de répondre au mieux aux besoins de nos clients, nous nous sommes dotés de 3 SBT majeurs du marché (TravelDoo, KDS et Concur). Chacun d'entre eux sait répondre à des problématiques génériques et diverses à la fois.

Dans l'optique de répondre au mieux aux besoins spécifiques exprimés par nos clients, nous sommes dotés d'un **département R&D** qui maîtrise toutes les intégrations technologiques, développe ou contourne certaines fonctionnalités non gérées par l'éditeur lui-même (exemple émissions différées après validation, envoi d'alertes sécurités).

En complément, notre **département Support**, quant à lui, maîtrise tous les aspects fonctionnels de ces 3 solutions et accompagne nos clients au quotidien dans leur utilisation.

Aujourd'hui notre maîtrise et connaissance des principaux SBT du marché couplée à une capacité à développer des solutions personnalisées, nous permet d'offrir de la valeur ajoutée à nos clients.

N'hésitez pas à contacter votre chargé de clientèle pour plus d'information.