



## LEMANSYS SRL

Sede legale: via Matteotti, 14 - Assago (MI)  
Sede operativa: Via Giovanni Aurispa 7 20122 - Milano  
P.Iva / C.Fiscale : 04828820961

LEMANSYS SRL è partner di DOLCETERRA Soc.Coop.

## www.SOATravel.com: da oggi anche i voli low-cost



SOATravel (<http://www.soatravel.com>), la soluzione software rivolta a grandi ADV e reti di Agenzie, per fornire i servizi di e-commerce nel mondo Travel, si arricchisce di un nuovo modulo per consentire la disponibilità dei voli low-cost. Il nuovo modulo è un connettore software in grado di interfacciarsi con il GDS TravelPort, da cui è possibile ricercare, visualizzare e prenotare anche voli Low-cost.

Grazie a questo nuovo connettore, l'ADV può notevolmente ampliare i voli offerti e così rafforzare l'appeal del proprio servizio.

Su questo aspetto porremo qualche domanda al titolare di Lemansys e ideatore del prodotto, il dott. Giacomo Maurizio.

### **D. Perché la scelta di Travelport Universal API ?**

**R.** Siamo storicamente partner del GDS in questione ed abbiamo apprezzato la solidità e velocità dei loro prodotti (un esempio: Worldspan XML Pro). Quando hanno presentato le Universal API, qualche anno or sono, ho raccolto la sfida di investire pesantemente su questa tecnologia, pur se la mancanza iniziale di Ryanair, di fatto, precludeva fortemente l'appeal del prodotto (ma chiaramente non era una scelta di Travelport, bensì del vettore).

### **D. Dobbiamo considerare i Low Cost l'unica differenza significativa?**

**R.** Non proprio, perché il connettore presenta una serie di funzionalità di filtro e selezione molto interessanti (esclusive o preferenziali) anche sulle ricerche dei voli di linea che ci ha permesso di migliorare la qualità dei risultati presentati, a fronte di ricerche non prettamente "generiche" in abbinamento ad altri servizi.

### **D. Cosa intende per altri servizi e come si valutano questi benefici ?**

**R.** Bene, oggi pensare di fare marketing con un solo motore voli e fare i competitor di colossi (Expedia n.d.r.) leader del mercato sarebbe (ed è stato per qualcuno) un suicidio. La vera

Per informazioni potete scrivere a [c.annoni@lemansys.com](mailto:c.annoni@lemansys.com)

[www.lemansys.com](http://www.lemansys.com)



## LEMANSYS SRL

Sede legale: via Matteotti, 14 - Assago (MI)

Sede operativa: Via Giovanni Aurispa 7 20122 - Milano

P.Iva / C.Fiscale : 04828820961

LEMANSYS SRL è partner di DOLCETERRA Soc.Coop.

differenza può essere fatta, per un Tour Operator o un grosso operatore di settore, sull'aggregazione di servizi, tipo il dynamic packaging - ma è riduttivo. Se comunque partiamo dal caso più classico, il VOLO+HOTEL, mettere assieme questi servizi non può essere limitato a cercare in parallelo i due insiemi di disponibilità, perché soprattutto sul mercato intercontinentale le incognite tipo notti in volo ed orario di arrivo, più in generale, possono portare a situazioni imbarazzanti per il cliente finale (perdo una notte in albergo, pur se la pago, perché la passo in volo o addirittura in aeroporto per aspettare le coincidenze). Non parliamo poi quando il mio viaggio non si riduce ad una singola tappa, ma prendo in considerazione itinerari molto più complessi, taluni coperti da voli ed altri da trasferimenti di altro tipo (macchina, treno ...)

### **D. Può farci altri esempi di servizi combinati ?**

**R.** Crociere, autonoleggi, escursioni, hotel. Talvolta le compagnie di navigazione presentano la possibilità di scegliere un volo in aggiunta, ma con scelta limitata a determinati aeroporti e determinate compagnie (quindi, ad esempi, Ryanair potrebbe fare la differenza su numerosissime località "minori"), mentre poter dare la possibilità di combinare le due cose, mediate dalla nostra piattaforma, permetterebbe di fare la differenza sul mercato.

### **D. Quale può essere la frontiera del dynamic packaging multi-servizio quindi ?**

**R.** Non vorrei scoprire l'acqua calda perché la tendenza oggi è nota da parte di molti operatori del settore, che stanno abbandonando l'idea di pacchetto "statico" (e cartaceo), preferendo la possibilità di presentare un'offerta sincrona, quotata in tempo reale, ma senza un sistema intelligente di regole, gestibile da esperti del settore, porta a presentare un prodotto molto scadente. Comunque, ripeto, io non faccio il Tour Operator, ma metto a disposizione la nostra tecnologia, esperienza e, soprattutto, la flessibilità della nostra piattaforma, che, per l'appunto, con i voli low cost rafforza la potenza di fuoco.

### **D. C'è già qualcuno che sta usando il nuovo connettore?**

**R.** Sì, certamente. Il prodotto fa parte della nuova release di SOATravel che stiamo avviando presso [L'Orchidea srl](http://L'Orchidea.srl), storica AdV con la quale collaboriamo a partire dalla fondazione di Lemansys.

Milano, 7 Ottobre 2015

Per informazioni potete scrivere a [c.annoni@lemansys.com](mailto:c.annoni@lemansys.com)

[www.lemansys.com](http://www.lemansys.com)