



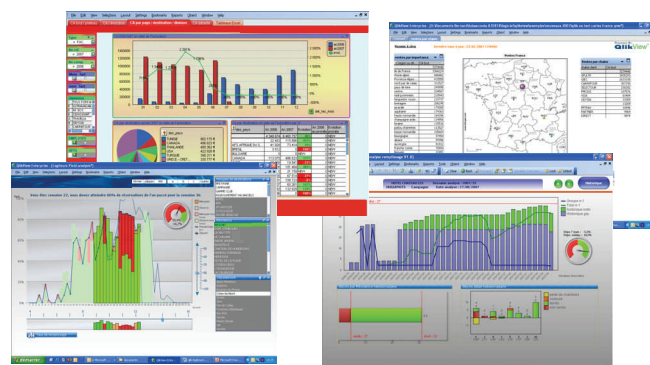
ACCOVIA, centre de compétence dédié au Tourisme du groupe GFI Solutions, fournit des solutions pour l'ensemble du cycle de vie d'un système d'information décisionnel adapté au monde du Tourisme..

LES BESOINS

Les acteurs du Tourisme sont confrontés à des marchés leur imposant une réactivité forte et immédiate. Ils se doivent, pour y répondre, de mettre en place des indicateurs clés ainsi que des outils d'amélioration de la productivité

- Revenue Management (chiffres d'affaire et marges, indicateurs KPI,...)
- Evolution des remplissages et adéquation des stocks de chambres et d'avion,
- Optimisation des call center.
- Prix de la concurrence,
- Comportement de leur clientèle (B2B ou B2C)
- Simulation de prix de vente et impact prédictif.

- Intégration de comparaison de prix externes permettant de comparer votre compétitivité par rapport aux prix du marché.



NOTRE SOLUTION HUBIZ TRAVEL INTELLIGENCE

« SIMPLIFIER LA DECISION POUR TOUS »

ACCOVIA a mis en place, grâce à une technologie révolutionnaire, un ensemble de modules adaptables qui :

- simplifient les analyses les plus sophistiquées,
- simplifient toutes les opérations de maintenance, de formation et de déploiement.
- permettent la distribution de ces applicatifs au plus grand nombre.

Des applications fonctionnelles

Grâce à notre connaissance du monde du tourisme, nous avons élaboré les indicateurs de l'analyse décisionnelle en alertant l'utilisateur sur les points importants :

- Analyse de la performance des plateaux de réservations et des commerciaux.
- Analyse du comportement de la clientèle,
- Analyse des taux de remplissage et alerte de surbooking ou de désynchronisation des stocks.

Analyse dynamique

La particularité de cette offre est de permettre à l'utilisateur de naviguer de manière naturelle dans ces graphiques et rapports. Il peut dynamiquement :

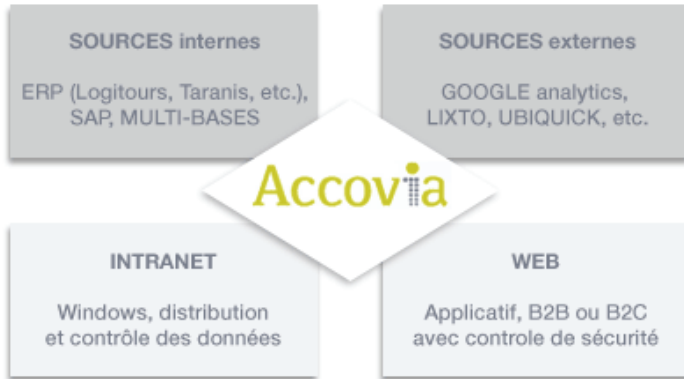
- Choisir ses critères de sélection.
- Sélectionner des sous-ensemble.
- Modifier ces variables (objectifs, % de marges) et visualiser immédiatement ses résultats.
- Visualiser les alertes fournies par le système (surbook, taux de remplissage à 90%,...)
- Stocker ses propres présélections.

Ce mode d'implémentation permet une formation rapide et un déploiement simple. Aucune limite dans les types de sélection.

- Analyse du comportement des clients.
- Analyse prédictive de chiffre d'affaire, de marge.
- Simulation de modification de prix de vente, de coût, de quantité.

L'INTEGRATION

L'outil dispose d'un ETL (outil d'extraction) puissant permettant d'accepter tous les types de données en entrée.



NOTRE DEMARCHE

METHODOLOGIE : La méthodologie et les produits développés par ACCOVIA permettent d'envisager, si le client le désire, la réalisation d'une preuve de concept (POC).

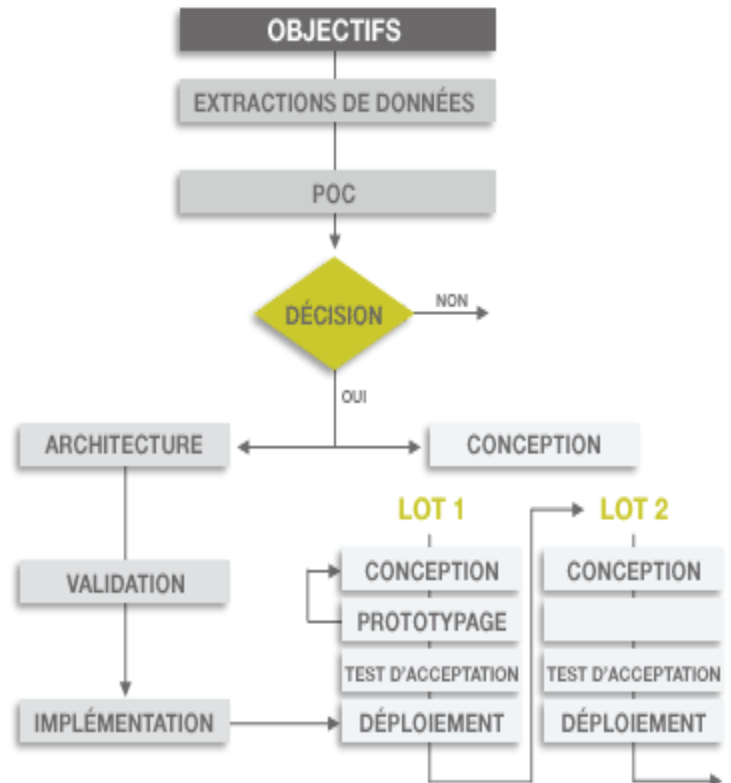
COMPETENCES : Pour la réussite de ce genre de projets, ACCOVIA s'est associé non seulement aux compétences BI du groupe GFI, mais aussi et surtout à des compétences de haut niveau dans le monde du tourisme pour :

- comprendre les stratégies clients,
- aider le client à définir les indicateurs de suivi d'activité spécifiques.
- aider les clients, si besoin est, dans l'organisation à mettre en place.

Les phases suivantes sont tout à fait traditionnelles.

Pour le succès de l'ensemble de l'implémentation, il est essentiel de garder en tête les points suivants :

- Subdiviser le projet en lots par niveau de complexité.
- Mettre l'accent sur l'architecture technique, seule garante d'applicatifs évolutifs.



QUELQUES REFERENCES

Ventes de voyages discount : pour la partie promotions, mise en place des indicateurs des objectifs de ventes et leurs suivis :

- par produit et gamme de produits.
- par plateau de réservation et agences.
- par type de clientèle.

Spécialiste destination : outre les indicateurs traditionnels, tels que cités ci-dessus, mise en place d'alerte :

- pour les remplissages atteignant certains niveaux.
- pour le surbook.

Gestion de résidences tourisme : gestion des stocks et des ventes de résidences (50).

- mise en évidence d'alertes sur les avances ou retards de vente par rapport aux ventes des années précédentes et d'objectifs fixés.
- mise en place d'alertes permettant au gestionnaire de visualiser immédiatement toutes ces pertes potentielles de ventes et de surbook.

Site B2C de voyages de luxe : Mise en place d'indicateurs permettant des alertes automatiques pour le réapprovisionnement des stocks de chambres d'hôtels.