

Трудности в развитии он-лайн продаж

- С чего начать?
- Большие затраты на развитие он-лайн продаж.
- Разнообразные комиссии от разных перевозчиков с необходимостью их учета и ввода в систему при продаже билета.
- Учет проданных перевозок.
- Высокие требования к оператору по продаже.
- Затраты на содержание различных пультов GDS.
- Сложные операции возврата и обмена.
- Мошеннические (fraud) операции при оплатах по ПК.



Помощь нашим партнерам

Наши инструменты для партнеров:

- Модуль по продаже, встраиваемый на сайт партнеров, которые не хотят тратить время на разработку собственного решения.
- Web-пульт для операторов партнеров, упрощающий взаимодействие с GDS.

Отчетность по проданным услугам:

- По итогам продажи, мы формируем нашим партнерам расчетные письма, реестр оформленных билетов, образцы актов и счетов-фактур на комиссионное вознаграждение.



Помощь нашим партнерам (2)

Что получает наш партнер вместе с инструментами:

- Различные виды оплаты, интегрированные в инструменты (ПК, Web-money, Яндекс-деньги, Qiwi, Евросеть, Contact, Beeline и др.).
- 0% за прием оплаты по ПК билетов, оформленных в нейтральном экране ТКП.
- Поддержка CallCenter 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.
- Обмены и возвраты через наш CallCenter.



Помощь нашим партнерам (3)

Что получает наш партнер вместе с инструментами:

- Возможность оформлять билеты без пультов GDS, с использованием WEB-технологий.
- Возможность распределения предварительных заказов по точкам продажи партнеров, с уведомлением по электронной почте и индивидуально настроенным содержанием извещения, с последующим оформлением заказа.
- Индивидуальную настройку под каждого партнера многих параметров, в том числе итоговой цены предложения, комиссии и др.
- Двухязычную Маршрут-Квитанцию.
- Широкий выбор вариантов перелета по всему миру



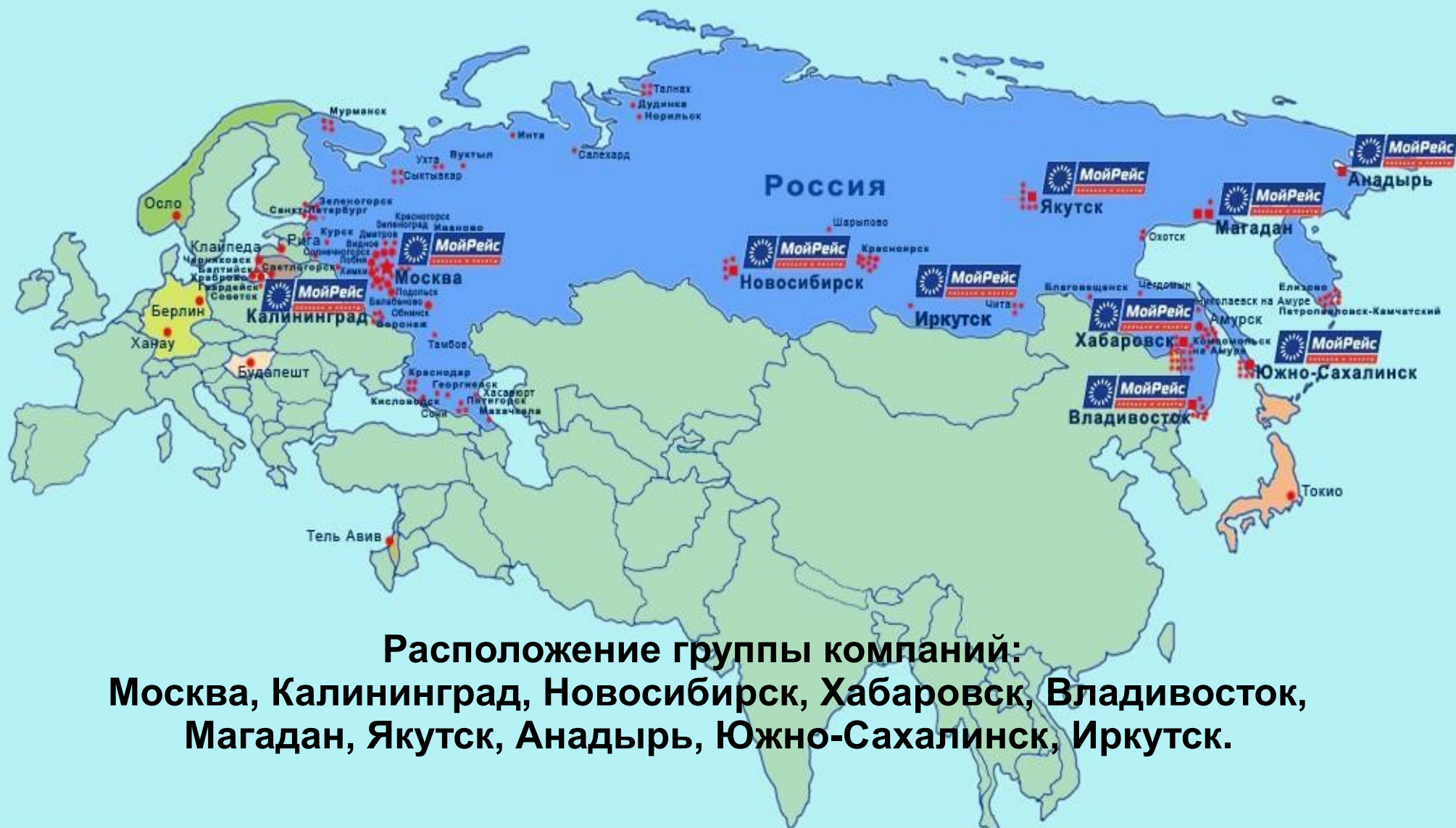
Преимущества наших партнеров

Наша помощь позволит партнеру:

- Привлечь дополнительных клиентов
- Увеличить объем продаж, за счет дополнительных услуг, доступных в наших продуктах.
- Уменьшить требование к квалификации собственного персонала.
- Уменьшить стоимость обучения персонала.
- Автоматизировать процессы, посредством предоставляемых инструментов.
- Упростить процесс учета предоставляемых услуг.
- Сократить затраты на оплату программных продуктов, в т.ч. Пульты GDS.
- Сократить затраты на развитие инструментов и технологий.
- Повысить качество обслуживания пассажиров.



О группе компаний «МойРейс»



**Расположение группы компаний:
Москва, Калининград, Новосибирск, Хабаровск, Владивосток,
Магадан, Якутск, Анадырь, Южно-Сахалинск, Иркутск.**

Приглашаем Вас к сотрудничеству!



Телефон: +7 (495) 926-86-11
Факс: +7(495) 926-86-18
E-mail: SUB@MOYREYS.RU

