



Sabre e Egencia fazem de 2017 ‘O Ano do Viajante Corporativo’

Quatro dicas elaboradas a partir da análise de dados para aumentar a satisfação do viajante corporativo sem ultrapassar o orçamento

São Paulo, 23 de fevereiro 2017 – A [Sabre Corporation](#) (NASDAQ: SABR), provedora líder de soluções tecnológicas para a indústria de viagens no mundo todo, e a Egencia, agência de gerenciamento de viagens corporativas da Expedia, Inc., apresentaram análises e recomendações para as empresas darem um melhor suporte aos seus viajantes corporativos, com foco nas políticas de viagem e benefícios mais relevantes. Trata-se da publicação conjunta chamada [The Year of the Business Traveler: Four keys to utilizing data to support road warriors in 2017](#) – conteúdo disponível em inglês.

Com base em uma análise profunda dos dados relacionados às reservas de voos, hotéis e produtos adicionais ou ancillaries processados nas plataformas Sabre, as empresas têm a oportunidade de aumentar a satisfação do viajante em diversas áreas, especialmente para viajantes corporativos frequentes - também conhecidos como *road warriors*. A vida de um viajante corporativo nem sempre é fácil. Se as empresas considerarem algumas das dicas da Egencia e da Sabre, elaboradas a partir do comportamento das reservas destes viajantes e dos serviços de fornecedores, elas poderão simplificar a experiência de todos os viajantes frequentes com pouquíssimas atualizações aos seus programas de viagem.

“Hoje, os dados estão definindo uma nova era em gestão de viagens. Empresas inteligentes podem usar estes insights de um modo mais criativo para fortalecerem seus programas corporativos, ao mesmo tempo que tornam as viagens mais produtivas e, os viajantes, mais satisfeitos. Elas estavam acostumadas a concentrar sua atenção no cumprimento das políticas. Com o volume de dados que temos hoje, a abordagem estratégica está simplificando o processo de viagem ao colocar o viajante corporativo em primeiro lugar”, disse Wade Jones, presidente interino da Sabre Travel Network.

“A projeção é de que as viagens corporativas alcancem \$1.6 trilhões até 2020¹. Tradicionalmente, sempre que os gastos sobem, as empresas tendem a aumentar as restrições de suas políticas de viagens corporativas. A Egencia ajuda clientes a garantirem o cumprimento da política sem novas determinações ou limitações. Nós fazemos isso voltando nosso foco para o viajante corporativo, oferecendo soluções que levem a decisões eficientes sem sacrificar escolhas”, disse Rob Greyber, presidente da Egencia.

Com maior ênfase em assegurar a satisfação do viajante corporativo, a publicação traz conselhos para gestores de viagens sobre como balancear esta necessidade com o cuidado de diminuir custos e aumentar a adesão à política.

Dicas para Manter os Viajantes Corporativos Satisfeitos

- **Prepare a base** – Pequenas mudanças de hábitos em viagens podem significar grandes economias no decorrer do ano, especialmente no que diz respeito à antecedência com a qual os viajantes fazem suas reservas. Em seu recente relatório anual sobre o estado da indústria de viagens aéreas, a Expedia e a Airlines Reporting Corp., descobriram juntas que as melhores ofertas de passagens aéreas podem ser encontradas com 21 dias ou mais de antecedência.
- **Priorize benefícios** – De acordo com os dados coletados sobre merchandising e pesquisas de aéreo do Sabre, os serviços adicionais adquiridos com maior frequência nas Américas do Norte e Latina, Europa, e região Ásia-Pacífico, são os passes fast-track e assentos pré-reservados. Quando negociam com seus fornecedores, as empresas deveriam incluir estes serviços em seus contratos. Viajantes road warriors altamente produtivos apreciarão a flexibilidade e a conveniência que estes incentivos trazem.
- **Minimize interrupções** – Segundo análise de itinerários aéreos do Sabre, os aeroportos de Chicago O'Hare International Airport (ORD), LaGuardia Airport (LGA), John F. Kennedy International Airport (JFK), São Paulo Congonhas Airport (CGH) e London Heathrow International Airport (LHR) são alguns dos mais excessivamente utilizados por viajantes corporativos. Estes mesmos aeroportos tendem a ter mais atrasos. As empresas podem ajudar os viajantes corporativos a minimizarem os transtornos causados por atrasos incluindo-os em um programa global de acesso a salas VIP.
- **Simplifique o processo de reservas e gestão de viagens** – Cerca de 80% dos viajantes corporativos do mundo todo preferem fazer suas reservas por conta própria², incluindo road warriors que buscam utilizar tecnologia para autoatendimento no gerenciamento de suas viagens. Esta é uma oportunidade para gestores de viagem incorporarem aplicativos móveis às suas políticas e estimularem o viajante a baixá-los a partir de sua TMC ou de seus provedores preferenciais.

Os funcionários de alto desempenho atuais não estão atrás apenas de melhor compensação ou de uma oportunidade para avançar em suas carreiras; eles também estão à procura de uma empresa bem-sucedida, disposta a ajudá-los a serem mais produtivos e que ofereça um nível de flexibilidade que traga satisfação e balanço.

Os dados da Sabre indicam que medidas simples podem contribuir para que o funcionário encontre a combinação certa entre produtividade e felicidade. Estas mudanças possuem custos associados que são considerados e que as empresas podem implementar sem ultrapassar seus orçamentos. Ao incorporar benefícios e serviços aos seus programas de viagem, as empresas podem introduzir medidas econômicas adicionais para compensar o investimento, além de obter economias com maior visibilidade e controle das viagens corporativas dentro da organização.

A publicação “The Year of the Business Traveler: Four keys to utilizing data to support road warriors in 2017”, [está disponível para download](#).

###

Sobre o Sabre

Sabre Corporation é o principal fornecedor de soluções tecnológicas para a indústria global de viagens e turismo. Ao utilizarem as soluções de software, dados, serviços móveis e distribuição eletrônica do Sabre; centenas de companhias aéreas e milhares de propriedades hoteleiras gerenciam operações decisivas para seus negócios, incluindo reservas de passageiros e hóspedes, gerenciamento de receitas ou revenue management, planejamento de voos e malhas aéreas, e gestão de tripulantes. Sabre também opera o mercado digital de viagens de maior alcance internacional, e

que processa mais de 120 bilhões de dólares anualmente, conectando compradores e fornecedores de viagens. Com sede em Southlake, Texas, EUA, Sabre fornece soluções de software para clientes em 160 países.

CONTACTO

Daniel Duarte

Sabre, Relações Públicas

daniel.duarte@sabre.com

+1 (214) 236-9473