

Interviene nella gestione del cliente e delle pratiche,,

“Rappresenta anche uno strumento di marketing,,

E' Open Voyager il nuovo prodotto mercato **Dylog**

PENSATO PER SNELLIRE IL LAVORO DELL'AGENZIA

di ISABELLA CATTONI

MILANO – Si chiama Open Voyager ed è l'ultimo prodotto nato in casa **Dylog**.

A spiegare contenuti e potenzialità di uno strumento che mira a snellire e razionalizzare il lavoro in agenzia di viaggio sono stati il direttore sviluppo mercato alberghi, ristoranti, agenzie di viaggio Franco Varetto e Giuliano Colombero, responsabile di prodotto mercato agenzie di viaggio.

«Si tratta di un prodotto innovativo – ha spiegato Colombero – nato dalla naturale evoluzione di Voyager. Si propone di snellire il lavoro d'agenzia sia a livello contabile, sia di organizzazione del back office.

«A livello di front office interviene nella gestione del cliente e delle pratiche di viaggio. In un'unica videata vengono pertanto focalizzati tutti gli aspetti della prenotazione, sia essa quella di un viaggio o di un biglietto aereo. In aggiunta, la funzione “gestione pacchetto” permette di creare un catalogo telematico utile agli agenti che abitualmente organiz-

zano viaggi per conto proprio».

Sotto il profilo del back office, Open Voyager rappresenta uno strumento di marketing a tutto tondo. Consente infatti all'agenzia di ottenere informazioni sull'andamento del punto vendita, sia a livello di tendenze di mercato sia a livello di operatività dei banconisti. Inoltre, offre un valido supporto anche alla gestione amministrativa e fiscale, con moduli riservati alla contabilità e alla fatturazione.

Semplicità

«Il tutto – tiene a precisare Colombero – nel modo più semplice, pratico e intuitivo possibile, a cominciare dalla veloce installazione. Per tutti questi motivi si tratta di un prodotto versatile, di ultima generazione, che ben si adatta alle esigenze delle agenzie che saltuariamente praticano attività da piccoli tour operator. Un'ulteriore funzione, disponibile già entro la fine di quest'anno, permetterà poi di generare in automatico i voucher di viaggio, di confermare, sempre automaticamente, le prestazioni ai fornitori e di gestire i passeggeri».

Chi volesse sapere di più in riferimento a questo prodotto, può con-

sultare il sito internet all'indirizzo www.dylog.it, anche se, come sottolineato da Varetto, si sta mettendo a punto anche un cd dimostrativo da provare e utilizzare direttamente in agenzia.

Non solo tecnologia

Ma **Dylog** non è solo sinonimo di software e tecnologia per le agenzie di viaggio, come precisa lo stesso Varetto.

«Con 25 anni di attività alle spalle, quasi 30 mila clienti e un fatturato 2004 pari a oltre 31 milioni di euro, ci presentiamo sul mercato come una realtà a 360 gradi, sviluppata lungo tre direttrici di business: il software gestionale, l'elaborazione dell'immagine (con

strumenti per videosorveglianza, sicurezza,...) e il controllo qualità non distruttivo tramite visione a raggi X. Sicuramente l'attività preponderante è la prima, con soluzioni che comprendono anche prodotti per l'hotellerie, quali Hotel Manager e Hop 2000».

Fra le caratteristiche distintive dei prodotti software proposti da **Dylog**, anche il fatto di essere modulari: il cliente, infatti, può acquistare solo quel che usa, anche se molte funzioni vengono poi assemblate in pacchetti per poter essere offerte a prezzi concorrenziali.



Franco Varetto