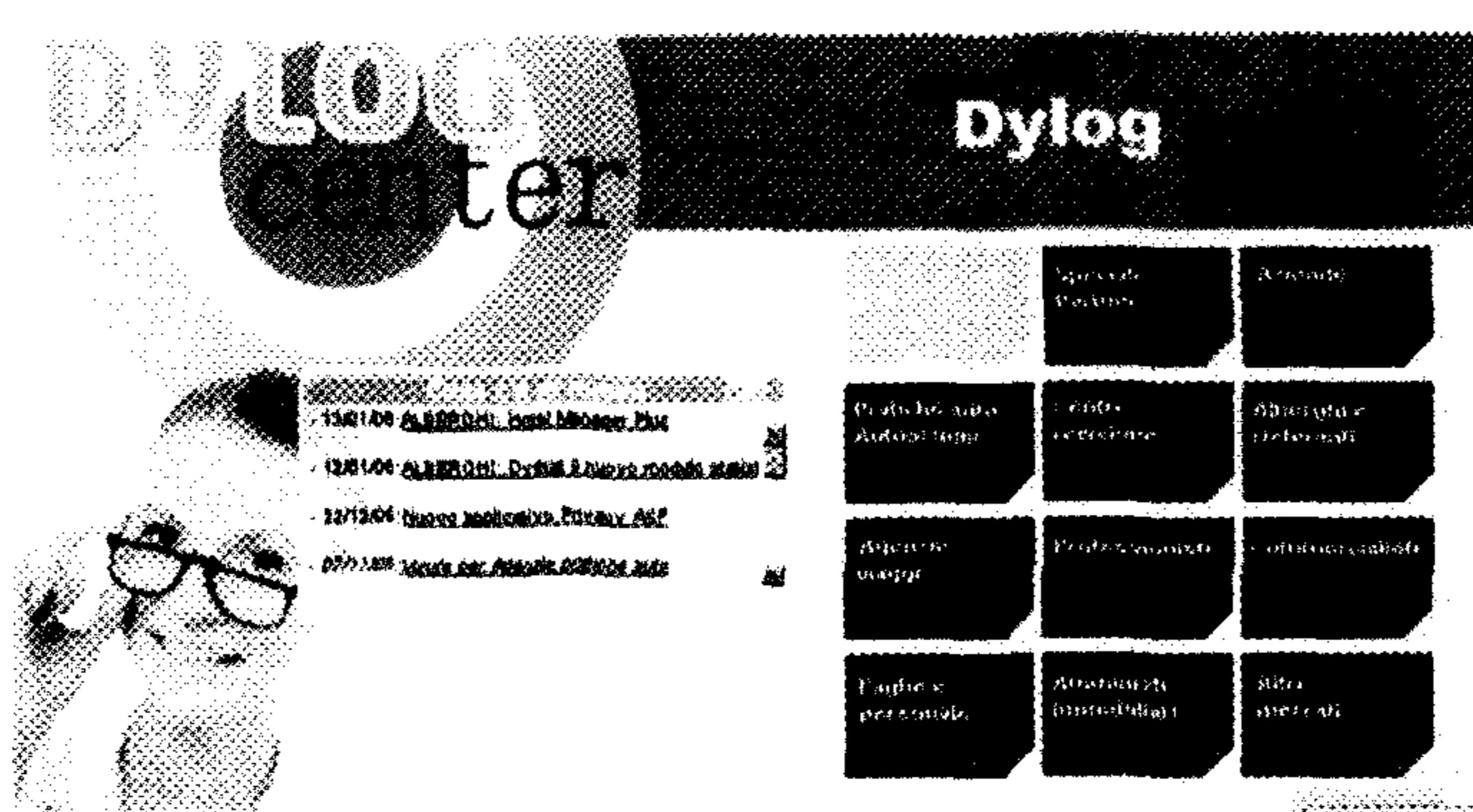


L'obiettivo del 2005 è una crescita tra il 3 e il 5 per cento del prodotto dedicati agli agenti

Evoluzione Openvoyager di Dylog

Clienti a più 3 per cento nel 2005 rispetto al 2004, con un obiettivo di crescita tra i 3 e i 5 punti percentuali nel 2006 per il prodotto targato Dylog dedicato alle adv Openvoyager. Uno sviluppo positivo dovuto al fatto che il prodotto è in costante evoluzione. Il planning delle lavorazioni previste per il primo quadrimestre 2006 prevede l'implementazione del modulo organizzazione, la gestione avanzata delle statistiche, il modulo cattura biglietti ferroviari e l'integrazione con l'applicativo di archiviazione ottica. Upgrade questi che si affiancano ai servizi già presenti in



I prodotti Dylog sono utilizzati da oltre 300 adv italiane

Openvoyager: dalla gestione delle pratiche viaggio alla biglietteria, dalla fatturazione Iva 74 ter, alla cattura dati dai crs, dalla fatturazione a clienti e t.o., alla gestione amministrativa e fiscale. Openvoyager consente inoltre all'agenzia di creare autonomamente pac-

chetti di viaggio: grazie al modulo 'Tour Operator' tutto l'iter è sotto controllo, dal preventivo all'abbinamento dei viaggiatori, alla fattura delle commissioni di agenzia. Già presente in più di 300 agenzie in Italia, con 1.600 installazioni se si contano anche le versio-

ni su dos (l'ultima versione del prodotto gira su Windows 98 SE/2000/XP PRO, ed è totalmente scalabile e modulare), Dylog intende crescere anche attraverso accordi con i network, come Travel Company e il Gruppo Voyager (ex Le Marmotte). Il prodotto ha un costo che va da poche centinaia di euro sino a un massimo di 4mila, per una configurazione completa. Tra i prodotti Dylog diversi altri applicativi gestionali che toccano praticamente tutti gli aspetti e le tipologie aziendali: dalle piccole e medie imprese con Easy Business e Openmanager, agli alberghi e ristoranti con Hop 2000. A. V.