



CONEXÃO AMADEUS 2008

Comemorando as duas décadas do principal provedor de tecnologia para a indústria de viagens, começou em Porto Alegre o evento de relacionamento que apresenta as muitas novidades do ano, no giro por cinco capitais. Confira a apresentação do principal parceiro tecnológico do trade

Explicar o Amadeus, a empresa e os serviços oferecidos no mundo e no Brasil. Esse é o objetivo da série Conexão Amadeus 2008, o programa de relacionamento com o mercado dos agentes de viagem. Este ano, o roteiro por cinco capitais começou em Porto Alegre (RS) no dia 2, em sessão realizada no centro de eventos do Sheraton Hotel. Os objetivos são bem definidos e o Amadeus mostrou sua ambição direta. "Ser o melhor parceiro do setor turístico em seus principais segmentos, colocando em cena todos os avanços tecnológicos", destacou André Fróes, do marketing, ao realizar a apresentação para os agentes convidados.

Os 20 anos do Amadeus foram ressaltados no evento, com a apresentação de um vídeo institucional reunindo profissionais do turismo, parceiros e as duas décadas de avanços tecnológicos em todo o mundo. Com foco na oferta de produtos que possibilitam agregar valor e o compromisso com as agências, Flávio Mesquita, executivo comercial do Amadeus Brasil, expôs os diversos cenários de atuação e mobilização tecnológica. No cardápio de quatro itens (distribuição e conteúdo, vendas e compras, gestão administrativa e serviços de consultoria), mais valor agregado para o negócio do turismo.

Uma das novidades apresentadas, o Amadeus Multi-Content Engine – foi desenvolvido no Brasil e em parceria com a Microsoft –, para atender projetos de portais que estabelecem um único padrão com interface geral, rápido e eficiente. Além do centro de competência tecnológica implantado em Bogotá, na Colômbia, facilitador latino-americano na área de desenvolvimentos e estudos, a Amadeus mostrou novas conquistas no setor comercial, como as soluções do sistema para a Mexicana de Aviação, a migração da Avianca em sua programação geral de TI, e a OceanAir que também estabeleceu este acordo.

A bela capital gaúcha foi escolhida

Na exposição, indicações dos negócios



da para o início do *road-show* nacional pelo grande grupo de amigos e parceiros Amadeus no Rio Grande do Sul. Um deles é a Redetur que teve início como associação e hoje é uma empresa S/A, com mais seis novas agências no Estado e acelerando com planos de expansão por Santa Catarina e Paraná ainda neste ano, como adiantou o presidente Juarez Quinhones Barrozo.

"É nosso principal parceiro. Temos uma sala de treinamentos Amadeus e o GDS oficial da rede Redetur", informa Soraya Nobre, uma das diretoras associadas da rede – que adota o slogan *Soluções em Viagens* inspirado na tecnologia Amadeus. "Estamos extremamente satisfeitos. Seu aperfeiçoamento corresponde a vários outros sistemas", completou.

"O sistema permite integração completa, já utilizamos o Amadeus como oportunidade necessária para negócios", analisou o italiano Roberto Saldano, diretor de vendas da filial brasileira da Easy Travel Networks. "Para uma agência com mais de 40 franquias interligadas a cerca de 400 outras agências em todo o mundo, o mais importante é ter um sistema confiável", garante. Quando teve que escolher um novo sistema que desse a estabilidade necessária, a rede não titubeou: "Antigamente usávamos o Galileo. Não há comparação. O Amadeus, sua estrutura de front e back-office, o olhar atento para tendências e caminhos do mercado", observou. Para Soldano, a grande vantagem de usar o Amadeus em rede mundial é a possibilidade de criar um gigantesco banco de dados de promoções e ofertas de viagem. "O cliente pode comprar a viagem completa, voo, hotel, carros em qualquer parte do mundo e da forma mais barata", afirma.

No show de fornecer mais benefícios com menor custo, a Amadeus cresce 10% ao ano e está entre as 100 empresas da Europa que mais investem em tecnologia. No avanço permanente, entre uma e outra capital, outra novidade já é anunciada. Uma unidade de negócios para administrar ferramentas de distribuição internacional nos

produtos de lazer. A TravelTainment – The Amadeus Leisure Group, nova divisão que reúne três especificações para o segmento de viagens.

São a TravelTainment, a Amadeus Tours e a gestão e desenvolvimento de produtos para a Toma, uma solução de distribuição de pacotes. A oferta combinada dará o único suporte comum de multimercado. Inclui a venda de todos os produtos de lazer, com pacotes alternativos, hotéis, voos charter, cruzeiros e demais opções de baixo custo. Uma base exclusiva com mais de 470 destinos, com cobertura de mais de 80% dos destinos de férias e lazer em todo o mundo. A nova ferramenta centralizará suas atividades nos principais mercados emissores de viajantes de férias, como Alemanha e Reino Unido, Estados Unidos e Canadá.

Antonio Euryco

O próximo Conexão Amadeus-2008 será no dia 7 de maio, no Hotel Pestana, em Curitiba. Inscrições: tel. (11) 4502-1777 ou marketing@br.amadeus.com .



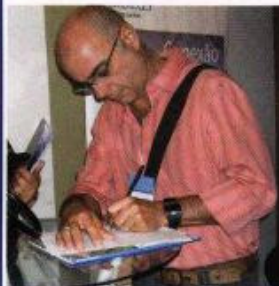
Juarez Quinhones Barrozo da Redetur e Soraya Nobre



Roberto Saldano e esposa



André Fróes e Flávio Mesquita



Agentes presentes preencheram questionário com observações sobre o evento e opiniões sobre demonstrações



Juarez de Deus, da Oritur, uma das principais empresas do turismo corporativo, utiliza o Sabre e foi conhecer mais diretamente as opções Amadeus. Considerou a exposição longa, e muito melhor a demonstração das ferramentas: "Vamos estudar o que podemos agregar"

Carolina Gomes - "é muito bom" - e Joceli Palermo - "é rápido" - da Maxi Travel; Cláudia Nunes - "vou passar a utilizar" - da NHT. Profissionais observam apresentação de Kátia Somel sobre as utilidades Amadeus

