

[Leggi l'articolo su www.travelquotidiano.com](http://www.travelquotidiano.com)

InViaggi: CRM per potenziare e monitorare il rapporto con le agenzie

Sull'onda dei buoni risultati raggiunti nella stagione estiva l'operatore, guidato dal direttore commerciale Ramon Parisi, sceglie di intensificare i rapporti con le agenzie di viaggio attraverso il Customer Relationship Management (CRM), riconoscendone il valore aggiunto e dando giusto peso alla loro collaborazione. Tutto questo, puntando sulla velocità, sulla compatibilità delle scelte, sulle gratificazioni. Questa nuova tecnologia permette la verifica in tempo reale del proprio rapporto di lavoro con le agenzie, con i fornitori e con tutte le altre figure del mercato turistico, aggiornando costantemente. Permette una rapida gestione delle problematiche ed un'immediata risposta alle più comuni richieste dell'agenzia (l'invio di un'offerta avviene all'atto stesso della domanda). Consente di valutare correttamente, passo dopo passo, la crescita di una collaborazione e di prevederne gratificazioni e ricompense anche durante l'anno commerciale.

[TravelQuotidiano](http://www.travelquotidiano.com)