

Internetová sekce ACK ČR s novým předsedou i zaměřením

Novým předsedou internetové sekce Asociace cestovních kanceláří České republiky se nedávno stal Ing. Tomáš Novosad ze společnosti MagicWare. V krátkém rozhovoru pro COT business nastínil, na jaká témata se sekce pod jeho vedením zaměří.

Na co se chcete ve své nové roli soustředit?

Protože jsme asociací cestovních kanceláří, tak hlavně na cestovní kanceláře. Primárně by mělo jít o šíření informací, osvětu a informace s praktickou hodnotou.



Předchozí předseda působil v oblasti internetového marketingu a prostřednictvím konferencí se mu podařilo šířit povědomí o této oblasti. Moje zkušenosti jsou z oblasti internetem podporovaných obchodních procesů a tak bych rád rozšířil obzor členů asociace tímto směrem.

Mnoho trendů, které můžeme pozorovat ve světě dnes, se objeví na našem trhu v následujících letech. Náš trh má oproti tomu světovému zpoždění. Je dobré podívat se ven a připravit se. Několik takových témat se objevilo například na nedávném veletrhu ITB Berlin.

Jaká témata tedy máme očekávat?

Z praktických témat bychom rádi otevřeli například otázku obchodních vztahů s provizními prodejci a také otázku podpůrných nástrojů takového vzta-

hu. Dále se zaměříme na benchmarking, tedy na porovnání výkonu s ostatními cestovními kancelářemi jako jedné z cest ke zlepšování. Upozorníme také na rizika on-line rezervací a plateb, věnovat se budeme změnám nákupního chování od rezervace balíčků po separátní rezervace hotelů a dopravy. Naší pozornosti neujde tzv. data mining a členům asociace ukážeme, jak mohou nové pohledy na jejich data pomoci v lepším rozhodování. A v neposlední řadě se budeme věnovat i všem pro a proti individuální či unifikované formy prezentace zájezdů a služeb na webu. Očekávám samozřejmě i další témata.

Určitým evergreenem je v této oblasti otázka sjednocování formátů dat. Jak se díváte na tuto problematiku?

Na direktivní sjednocení formátů se dívám skepticky. Proto jsem navrhl místo skupiny jednající o technických detailech sjednocení formátů ustanovit skupinu jednající o společenské vůli na nějakém sjednocení se domluvit. Chtěl jsem téma vyřešit „odkrytím karet“ a ukázat přirozené důvody a překážky, proč se v něm nedaří ničeho dosáhnout.

Dvoustranné rozhovory, které jsme kolem toho vedli, i větší setkání zájemců o tuto problematiku ukázaly, že i přes tuto skepsi existují témata, která by se řešit dala. Úlohu sekce či pracovní skupiny asociace zde chápu spíše jako inspirační. Musíme nabízet řešení, zasazovat je do myslí důležitých hráčů na trhu a čekat, zda se uchytí a prosadí přirozenou evolucí. Takže aktivita pokračuje.

Připomeňte, prosím, z jakého prostředí jste do své nové funkce vstoupil.

Již přes 15 let působím v softwarové společnosti MagicWare. Společnost je dnes zaměřena především na vývoj softwaru pro cestovní ruch a internetové obchodování.

Postavili jsme platformu Magic2G a rezervační systém is>tour. V tomto systému je možné řešit outgoing, incoming, domácí cestovní ruch, kongresové služby či akreditace. Díky flexibilitě se systém prosadil v cca 35 cestovních kancelářích a další se připravují. Nasazení máme také v zahraničí. Na Slovensku, v Rusku i na Ukrajině.

Díky této činnosti jsme byli se svými kolegy u analýz obchodních a organizačních procesů asi 90 cestovních kanceláří. K činnosti cestovních kanceláří tedy máme blízko a můžeme nejen srovnávat, ale i sami inspirovat. Budeme rádi, když některé „Best practice“, které jsme s úspěchem řešili u našich zákazníků, inspirují další zájemce o proces zlepšování v cestovních kancelářích.

Text: -red-

Foto: archiv Tomáše Novosada