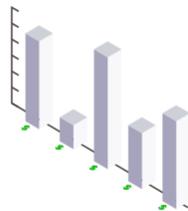


Quién es quién dentro de NDC

Aerolíneas



GDSs



TMCs



OBTs



Tecnología de Gestión de Riesgos



Clientes corporativos



Defensores primarios del NDC - algunos han empezado a ofrecerlo

Ejemplos: Lufthansa Group, British Airways, American Airlines, Qantas, Singapore Airlines, Air France y KLM

- Tienen estrategias diversas, que pueden incluir la creación de su propia oferta única de NDC
- Normalmente han centrado sus esfuerzos de NDC en los viajes de ocio
- Ahora deben garantizar que se cumplan las expectativas de los clientes corporativos

Sistemas de Distribución Global - la forma principal en que las aerolíneas venden productos para empresas

Ejemplos: Amadeus, Sabre, Travelport, Travelsky

- La mayoría de las reservas de vuelos se hacen a través de un GDS (utilizando el antiguo "EDIFACT" en lugar del NDC)
- Se están adaptando para soportar tanto el contenido EDIFACT como el NDC
- Debido a su magnitud, se espera que los GDS desarrollen sus capacidades de NDC

Empresas de gestión de viajes - gestionan programas de viajes para clientes corporativos

Ejemplos: FCM

- Ayudan a las aerolíneas a comprender mejor a sus clientes corporativos y la funcionalidad que necesitan
- Normalmente gestionan la relación con OBTs y GDS
- Se aseguran de que los viajeros dispongan de las tarifas y contenidos adecuados.

Online Booking Tools - donde los viajeros reservan/gestionan los viajes

Ejemplos: Concur, Cytric, Savi, FCM Booking

- Trabajan con TMCs, GDS/agregadores y clientes corporativos para facilitar contenidos para reservas en línea
- Muestran opciones de reserva basadas en la política de viajes de la empresa (puede abarcar el NDC)
- Se integran con los sistemas de las TMC para crear un proceso fluido para clientes corporativos

Tecnología al servicio de la seguridad de los viajeros

Ejemplos: International SOS, Crisis24

- Se integra con las TMC, o algunas TMC tienen su propia solución
- Mientras trabajan en un nuevo lenguaje técnico, las reservas NDC pueden afectar la mensajería con estos proveedores
- En el caso de FCM, la mensajería está normalizada para garantizar que la gestión de riesgos funcione correctamente

Van desde empresas nacionales a conglomerados internacionales

Incluye: Tomadores de decisiones, gerentes de viajes y agentes de viajes

- Segmento valioso del negocio de una aerolínea debido al volumen y la frecuencia de sus viajes
- Son responsables del diseño de su póliza de viajes, que puede abarcar el NDC
- Pueden negociar directamente con las aerolíneas y/o utilizar las tarifas negociadas por su TMC