

CRUISE BOOKING & CRM est une solution de gestion complète pour la vente de croisières en ligne.



■ CONFIGURATION

CRUISE BOOKING & CRM permet de commercialiser une ou plusieurs croisières par le biais d'un ou plusieurs navires selon un calendrier de réservation. Chaque navire dispose de ses propres caractéristiques (ponts, types de cabine). En complément de l'hébergement, la solution permet la commercialisation et la réservation d'excursions aux passagers.

■ APPLICATION WEB

CRUISE BOOKING & CRM est disponible en ligne et accessible depuis n'importe quel type de terminal (ordinateur, smartphone, tablette). La solution offre une vue opérateur et client.

■ PERSONNALISATION

CRUISE BOOKING & CRM est une solution évolutive et personnalisable. Quelque soit vos spécificités, nous adaptons CRUISE BOOKING & CRM pour une utilisation optimale au quotidien.



■ Principales fonctionnalités

Suivi clientèle Fonction CRM clientèle directe, clientèle agences et clientèle sociétés.

Suivi des dossiers Suivi commercial et administratif des dossiers

Devis en fonction d'un tarif préchargé ou voyages à la carte.

Devis groupes en fonction du nombre de participants.

Itinéraires Préparation d'itinéraires personnalisés pour les clients (avec documentation et photos).

Planning de la gestion des appels et des tâches (rappels programmables).

Pré réservation Enregistrements des demandes avant confirmation, prise d'options.

Réservations Inscription d'un dossier voyage comprenant un entête général et des lignes de commande liées à des fournisseurs différents (Transports, Prestations, Assurances, ...).

Gestion des dossiers Modifications et annulations, facturation complémentaire.

Gestion des allotements Transports (charters, Allotements), hôtels (contingents de chambres), activités.

Gestion de la billetterie Sélection des billets émis à facturer.

Gestion des groupes Liste de tous les groupes sur une période donnée, liste des participants, introduction des noms avec affectation dans les chambres.

Facturation Établissement du bulletin d'inscription, factures Pro-forma, factures d'acompte, calcul des commissions agences, impression de la facture, envoi par email, enregistrement du paiement de l'acompte.

Gestion des prestations Rooming listes, contingents, stop sales, prix de vente, prix d'achat, description des chambres. Annuaire des prestataires.

Gestion des réservations par jour.

Liste des circuits sur une période et listes des participants par circuit.

Gestion de la production par fournisseurs.

Documents de voyage Vouchers, convocations, itinéraires, planning du voyage.

Suivi des dossiers par date de départ, par date d'inscriptions.

Gestion de l'agence Billetterie du jour, caisse du jour, facturation du jour.

Gestion des comptes clients Introduction des paiements, suivi des comptes clients, suivi des échéances de paiement, paiement regroupé de plusieurs factures, remboursements, liste des dossiers non soldés.

Gestion des achats Introduction des achats et paiements fournisseurs sur base des vouchers.

Marges par dossier, par période de départ et par circuits.

Statistiques

Fichiers des clients et des prospects (mailing, historiques, statistiques...).

Trésorerie Cycle de facturation, paiements et remboursements