

ATH American Express

Andrei Voronine - CEO

Новые ценности для покупателей



Independently owned and operated by ATH



ATH American Express



- Ведущая TMC на протяжении более **20 лет**.
- Инновационный и технологический лидер.
- **350** сотрудников.
- **5 офисов**: Москва, Санкт-Петербург, Самара, Нижний Новгород, Южно-Сахалинск.
- Номинация **Microsoft** за технологическое решение (единственные в отрасли).
- **20% списка Forbes**, работающих в России – клиенты ATH American Express.
- Выбор **American Express** на российском рынке.

Андрей Воронин



- Выпускник факультета **ВМК МГУ**
- В **1993 году** создал свой бизнес
- Жил в **5 странах**
- Путешествовал в **63 странах**
- Степень **MBA** бизнес школы **INSEAD** во Франции

Узнал о стратегии Голубого Океана еще до выхода книги (автор – профессор INSEAD)

Постоянно действующий проект в ATH American Express

От агентства и безликого продукта к...

- Оформление авиа- и ж-д билетов
- Бронирование отелей
- Оформление виз
- Организация трансферов

=

Commodity



От агентства и безликого продукта к...

- Ценовой демпинг
- Огромное количество агентств
- Низкая лояльность клиентов
- Возможность самостоятельного бронирования в интернет
- Снижение комиссий

=

Доходность, близкая к нулевой





От агентства и безликого продукта к...

**Что
делать?**

**Подумать о полном
бюджете на командировки**

Как превратить расходы в инвестиции



OXFORD
ECONOMICS

— мировой лидер в области
экономического анализа:

\$1  \$2,9

«Каждый доллар, инвестированный
в деловые поездки, дает в среднем
2,9 доллара чистой прибыли»

Как превратить расходы в инвестиции



«Компании, полностью запретившие деловые поездки, теряют до 28% клиентской базы»



«Денежная мотивация сотрудников, дилеров и партнеров в 4 раза дороже incentive travel»

ДЕЛОВЫЕ ПОЕЗДКИ



Самый большой непроизводительный расход – как Ваша компания им управляет?

От агентства и безликого продукта к...

Что есть у нас для создания нового value?

- Огромное количество данных – Big Data (около 500 тысяч поездок в год)
- Возможность benchmarking
- Опыт работы с десятками travel policies
- Технология
- Опыт рынка США
- Контакты в авиакомпаниях и отелях





От агентства и безликого продукта к TMC

~~Агентство?~~



От агентства и безликого продукта к TMC

**TMC = Travel
Management
Company**



От агентства и безликого продукта к TMC

Management
= Управление

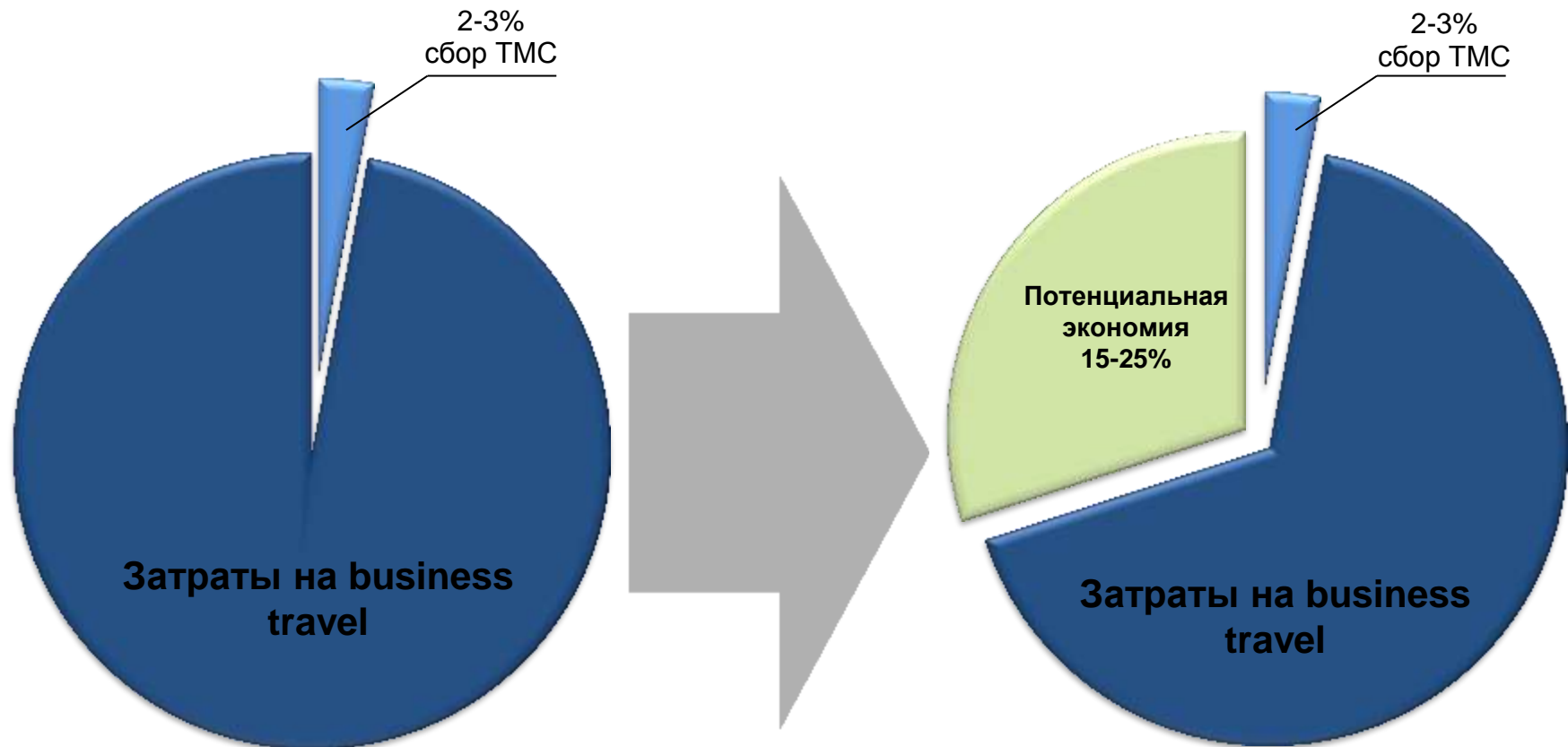


От агентства и безликого продукта к TMC

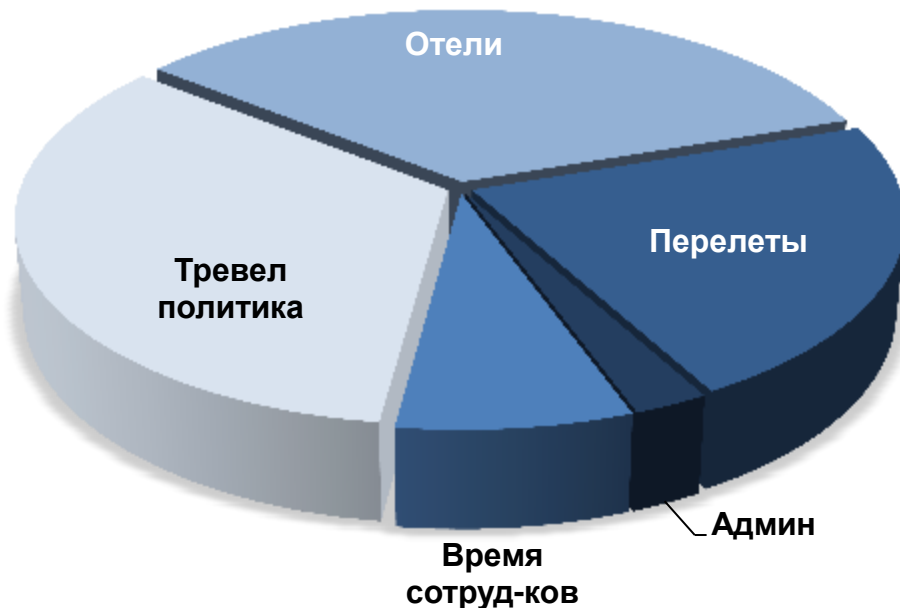
**Новый продукт =
Стратегическое
управление бизнес
тревел**

Юристы, бухгалтерия, недвижимость, отели и т.д.

TMC – Стратегическое управление



Потенциал сокращения расходов



- **Авиа:** 1. подписание трёхсторонних договоров, 2. консолидация объема перевозки на выбранной авиакомпании
- **Время сотрудников:** 1. автоматизация процессов (авторизация, контроль политики), 2. Интеграция с ERP клиента
- **Админ:** полное отсутствие собственного ресурса – outsource профессиональному TMC
- **Тревел политика:** 1. Покупка заранее, 2. Контроль политики, 3. Анализ упущенной экономии, 4. Предотвращение злоупотреблений
- **Отели:** 1. Специальные цены за объем, 2. Использование всех каналов бронирования

Общая потенциальной экономия
15-25% от бюджета на деловые поездки)

«От хаоса к порядку»

Один из крупнейших ритейлеров России

*Ежегодные расходы на командировки: **300 миллионов рублей***



- Консолидация объемов всех юридических лиц
- Полная автоматизация процессов заказа, авторизации, контроля политики и отчетности о командировках;
- Интеграция с учетной системой клиента – высвобождение ресурсов;
- Оптимизация тревел-политики;
- Внутренний контроль и управление расходами в режиме он-лайн;
- Специальные цены на отели и авиаперелеты.



Экономия клиента: 65 миллионов, Доход ATH – 10 миллионов

Спасибо!



Independently owned and operated by ATH

Ул. Правды, д. 8, корп. 7
Москва, Россия
Тел.: +7 495 916 98 98,
Факс +7 495 916 98 28
info@ath.ru, www.ath.ru