



A 2020-1.1.1-KKV-START-2020-00024 számú pályázatnak köszönhetően kialakításra került egy digitalizált utazási rendszer. A Vaya-Travel Korlátolt Felelősségű Társaság 19 806 624 forint vissza nem térítendő támogatást nyert 60%-os támogatás intenzitással a Kutatási és Technológiai Innovációs Alap, KKV START INNOVÁCIÓ (2020-1.1.1-KKV START) pályázati programon.

A projekt eredményeként létrejött egy új turisztikai közvetítői IT platform és digitalizációs rendszer. A projektvezető irányításával az ügyviteli és utazásszervezési szakértővel definiálásra kerültek azok az ügyféligények és folyamatok, melyeket a megvalósult rendszerben implementálni kellett. Kifejlesztésre, implementálásra és tesztelésre kerültek azok a részfeladatok és modulok, melyek a rendszer működéséért felelősek. Segítségükkel hatékonyabban és gyorsabb átfutással kezelhetők az ügyféligények, valamint a hozzájuk tartozó adminisztratív feladatok. Felhasználásukkal egységes és automatikus, a folyamatokat támogató rendszerben válik kezelhetővé a szállásfoglalás, repülőjegyek kezelése, autóbérlés és utasbiztosítások kezelése. A projekt eredményeként létrejött a vállalat dolgozók számára egy olyan újfajta ügyvitelt-ügyfél kezelést támogató szoftveres rendszer, amellyel hatékonyan kezelhetők az utazásszervezési feladatok. Automatizáltuk partnerek adatbetöltéseit, mint például a repülőjegyek adatainak kézi betöltését, vagy szállás-adatokat. A projekt eredményeként döntéstámogató, dashboardokat alkalmazó felület is elérhetővé vált, mely segítségével optimalizálható a partnerekkel való ügyintézés és digitális automatizált felületre helyeztük az ügyfél kommunikációt is. A létrehozott szoftvert bevezettük a belső működésben, folyamatokban és lehetővé tettük az ügyfelek új típusú kapcsolattartási, dokumentummegosztási lehetőségeit.

A létrejött IT rendszerben értékes adatvagyon keletkezik. A Business Intelligence fejlesztések számos lehetőséget kínálnak a projekt utáni új K+F tevékenység folytatására. A közvetített szolgáltatások ügyintézési előzményeiből következtethetünk a partnerek jövőbeni várható viselkedésére, így a megfelelő beszerzési stratégiákra.

