

Fai crescere la Tua Azienda

**Siat s.r.l.**

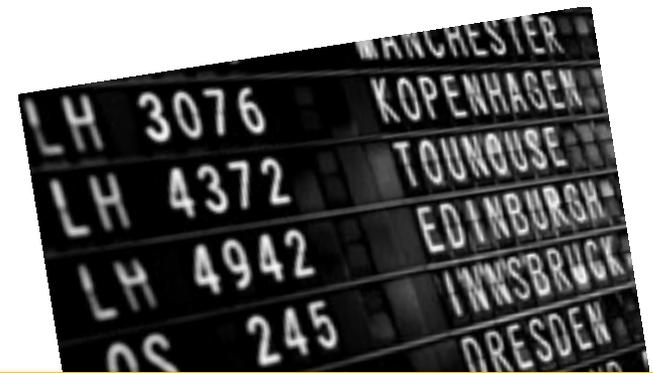
unipersonale

Servizi Informatici per Attività Turistiche

...con gli strumenti giusti

# I viaggi d'affari oggi

Il mercato turistico (d'affari e non) vive di proprie dinamiche e regole che lo governano. I prezzi seguono logiche di grande e continua dinamicità, la cui volatilità è ormai paragonabile ai derivati di borsa.



Ne consegue che per cogliere le opportunità connesse a tale situazione un'agenzia di viaggio deve necessariamente rendere più efficienti i propri processi interni, individuare ed eliminare le inefficienze, al fine di potersi concentrare sul presidio del cliente.

# I viaggi d'affari oggi



Le aree **amministrazione** e **finance** diventano quindi **reparti fondamentali** per garantire:

1

Il presidio dei processi interni, legati ad un utilizzo ottimale di risorse e *tool*, finalizzati alla **massima efficienza della "macchina amministrativa"**

2

L'**eliminazione di inefficienze** dettate da un *lack* culturale rispetto a tali reparti

3

Il presidio dell'area di incassi e pagamenti di clienti e fornitori

# Tre strumenti, un obiettivo

Consulenza	Supporto a 360°	Amministrazione
Conoscenza del mercato; Best practice; Supporto nel continuo	Servizi per tutto il “ciclo di business”; Individuazione di aree e reparti non produttivi; Consente all’agenzia di concentrarsi sul proprio <i>core business</i>	Analisi bilancio e revisioni contabili; Formazione ed organizzazione risorse interne; Tecnologia ed ottimizzazione costi e processi

**Risparmio**



# Consulenza al mercato attuale...

Il mercato dei viaggi è governato dallo **yield management**: la massimizzazione dei ricavi in funzione dell'elevato livello di presidio dell'offerta da parte di vettori e/o alberghi

$$M_c \times P(0 \cup b \leq NS) \geq C_0 \times P(0 \cup b > NS)$$
$$M_c \times P(0 \cup b \leq NS) \geq C_0 \times [1 - P(0 \cup b \leq NS)]$$

$$P(0 \cup b \leq NS) \geq \frac{C_0}{M_c + C_0}$$



I sistemi di *yield management* propongono costantemente tariffe e condizioni variabili.

**Non sempre prenotare in anticipo significa ottenere le condizioni migliori, così come non sempre le condizioni associate ai prezzi più bassi sono compatibili con le esigenze di prenotazione delle trasferte aziendali.**

# Consulenza ...SIAT propone



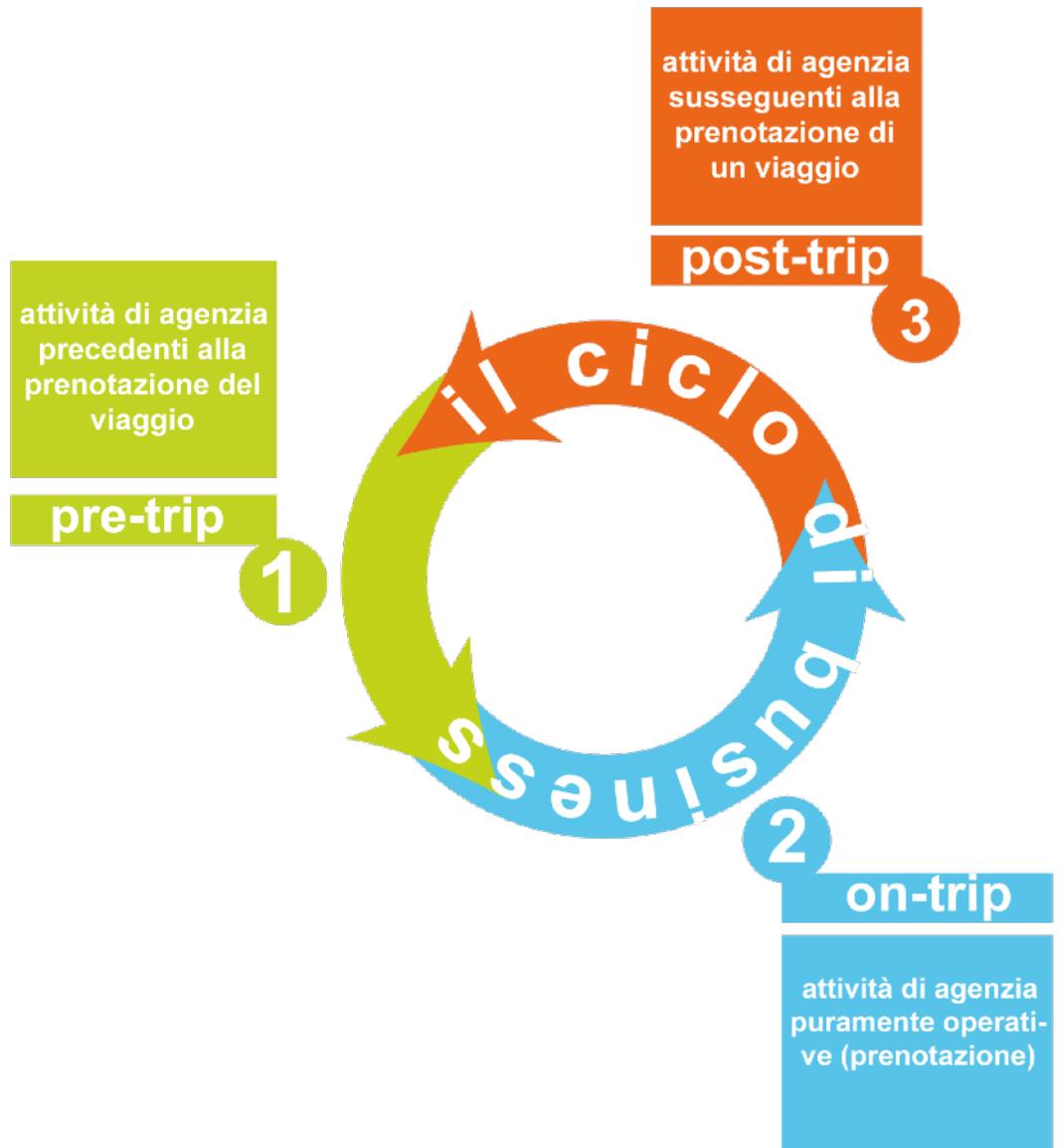
SIAT è in grado di individuare ed implementare *best practice* operative e gestionali finalizzate a cogliere le opportunità operative e normative connesse alle evoluzioni del mercato.

L'aggiornamento nel continuo garantisce alle agenzie di essere costantemente *up-to-date*



# Supporto a 360° presidio costante

SIAT garantisce alle agenzie un **presidio costante** per tutto il “ciclo di business”, con un **particolare focus** sulla componente **post-vendita**, mappando e definendo le migliori metodologie di efficienza.



# Supporto a 360° la quadratura del



È fondamentale l'azione di SIAT nell'individuare le aree di inefficienza in un reparto aziendale spesso "dimenticato", al fine rendergli la dignità di barometro del buon andamento dell'agenzia.

In questo complesso scenario l'agenzia deve potersi concentrare sulle sue attività di tipo *core*, con la certezza di una **macchina organizzativa amministrativa efficace ed efficiente**, in grado di "chiudere il cerchio" del servizio.



## Amministrazione utilizzare le risorse interne

Gli **strumenti** di analisi del bilancio e revisione contabile di **SIAT** sono **fondamentali** per un corretto **posizionamento di mercato** all'interno dell'area geografica di riferimento.



**SIAT** forma le risorse interne all'agenzia su **operatività** e **best practice** amministrative, e ne segue la **crescita** professionale.

**SIAT** si configura come una realtà in grado di **organizzare** i reparti amministrativi delle agenzie di viaggio, al fine di **utilizzare al meglio** le risorse interne.



# Amministrazione software selection

L'orientamento alla **tecnologia** ed una visione di **mercato a 360°** consentono a **SIAT** di effettuare azioni di *software selection* mirate all'individuazione della **miglior soluzione** per ogni singola agenzia.



# Servizi Aggiuntivi

Consulenza giuridica nella **gestione dei contratti di servizio**



Consulenza nella gestione di tutte le attività legate all'**ottimizzazione** dell'utilizzo delle **risorse interne** all'azienda.

# Contatti

# Siat s.r.l.

unipersonale

## Servizi Informatici per Attività Turistiche



### Sede operativa:

Strada Castagnazza 18/A 14044,  
CASTEL ROCCHERO (AT)

Tel - Fax: 0141 760229 Cell: 335 6400866

e-mail: [info@siat.biz](mailto:info@siat.biz)

**Ezio Stanga**

**Sede Legale:** Via Giuseppe Ferrari 2 - 00195 ROMA (RM) - C.F. - P.IVA - 01483760052 REA ROMA 1427845  
Cap. soc.: E. 10.000,00 i.v. (post. cert. [siat@startpec.it](mailto:siat@startpec.it))