

AIRPLUS ALIADO CLAVE DE LOS REYES DEL TURISMO

**PERSONALIZACIÓN,
EXPERIENCIA Y UN
RESPALDO DE CLASE
MUNDIAL SON PILARES
ESTRATÉGICOS DE ESTE
LÍDER EN SOLUCIONES
DE PAGOS DE VIAJE.**



De izquierda a derecha: Carlos Gutiérrez, Implementation and Partnership Manager LATAM; Edgar Barrera, Customer Relationship Manager LATAM; Mauricio Pesquera, Sales Manager; Esteban Monterrey, Sales Manager; Juan Pablo Islas, Sales Manager y Diane Laschet, Head of Americas.

Durante los últimos años, el fortalecimiento del turismo y la apertura de rutas comerciales ha propiciado un nuevo panorama en el segmento de soluciones de pagos de servicios asociados a los viajes, en donde tanto los grandes corporativos, así como los más recientes jugadores han encontrado en AirPlus a un socio estratégico.

Con una operación integral y que se ajusta a las necesidades y objetivos de sus clientes, detrás de la operación de AirPlus habita un sentido de máxima calidad de una empresa de clase mundial como lo es Lufthansa. Así, el expertise de esta empresa global con sede en Alemania se ha ganado la preferencia de más de 51,000 compañías en 60 países, en donde destaca el sector farmacéutico, automotriz, financiero y energético, encarnando una novedosa forma de concebir las soluciones de pago de servicios asociados a los viajes.

Bajo su concepto Travel Trade, las llamadas 'travel management companies', léase agencias, corporaciones de administración de viajes, operadores turísticos, mayoristas o plataformas de viajes en línea, se han logrado conciliar distintas vetas

de servicios, brindando a sus clientes el máximo grado de eficiencia, solvencia y seguridad, con una cercanía, personalización y flexibilidad poco vistas en otros competidores de su segmento.

CONCILIACIÓN, LA SOLUCIÓN

Al respecto, Carlos Gutierrez, partnership manager de la compañía en México, afirma que la figura de experto de AirPlus -en donde impera el conocimiento, prestigio y los resultados-, contribuye a que el servicio al cliente fluya mejor a lo largo de las distintas etapas del proceso: "Desde los primeros acercamientos y juntas corporativas, pasando por la resolución de dudas, otorgamiento de líneas de crédito, así como poner a disposición herramientas para ayudar al control de gastos, soluciones de pago o firma de contratos, o al llegar a los servicios de data, segmentaciones u otras líneas de servicio, nuestro cliente deja de ser un número más o 'algo genérico'; se convierte en un rostro, un nombre que requiere una respuesta inmediata".

Desde la reservación, cambios, control de gastos, trackeo, así como

soluciones en donde confluyen planes de asistencia, seguros contra accidentes de mercado y solución de emergencias, hasta métodos de pago fáciles de usar, AirPlus simplifica, concilia y solventa hasta el aspecto más minucioso dentro del vasto ecosistema de pagos asociados a los gastos de viajes, sean estos de negocios, corporativos o agencias de viajes. La evolución de AirPlus y su mercado ha sido el resultado de la adaptabilidad, el uso estratégico de la tecnología y la data, pero también de la versatilidad de soluciones que empatan de forma inteligente con la seguridad y la eficiencia de clase mundial.

**AIRPLUS ES EL SOCIO
ESTRATÉGICO
DE DISTINTAS
'TRAVEL MANAGEMENT
COMPANIES'
EN MÉXICO, CHILE,
COLOMBIA Y PERÚ**