

## **Ombookingværktøjer – en ny måde at reducere jeres fly og hoteludgifter på**



*Værktøjer som Yapta, Tripbam og FairFly hævder, at de skærer drastisk ned på rejseudgifter ved at ombooke fly og hotel hvis disse bliver tilgængelige til en lavere pris på et tidspunkt efter den oprindelige reservation blev foretaget. Hvordan fungerer dette, hvad er potentialet for besparelser og er der nogle ulemper/hager ved denne tilsyneladende særdeles fordelagtige teknologi?*

Jagten på den bedste pris på en flybillet eller et hotelværelse plejede at være tilendebragt på det tidspunkt hvor en booking var foretaget. Så snart en rejsende klykkede "bekræft" på en reservation var der ikke mulighed for yderligere besparelser.

Men det er ikke længere tilfældet. Specialister i ombooking såsom Tripbam (hotel), FairFly (fly) og Yapta (både hotel og fly) holder løbende og automatisk øje med reservationer så snart de er blevet foretaget. Hvis de finder en bedre pris end den oprindeligt bookede, så kan den oprindelige reservation annulleres eller ændres og erstattes med den nye og lavere pris.

# Perspektiver på Rejser og Økonomi

## **Drag fordel af de konstant skiftende priser**

Det sker oftere end man måske skulle tro at man kan finde en bedre pris. "Prisen for det samme fly ændrer sig i gennemsnit 92 gange," siger Aviel Siman-Tov, CEO for FairFly. Langt størstedelen af disse prisjusteringer er prisstigninger - men ikke dem alle, og det er her FairFly og Yapta kommer ind i billedet. CEO for Yapta, James Filsinger, siger at hans virksomhed hjælper med at finde billigere flybilletter for 11 procent af alle de flybookinger de overvåger. De billigere billetter er for præcis den samme kabine på det samme fly og med de samme vilkår/betingelser - og det efter at gebyrerne for annullering og ombooking er regnet med.

For hoteller, siger Filsinger, finder Yapta en billigere pris 12 procent af tiden. Tripbam fungerer på en anderledes måde. De søger efter billigere priser på det samme hotel som den oprindelige booking, men også på hoteller i nærheden som er af mindst den samme kvalitetsmæssige standard. Ud fra dette princip kan Tripbam finde en bedre pris 40 procent af tiden, siger virksomhedens europæiske administrerende direktør, Peter Grover.

## **Indkøberne kommer på niveau med leverandørerne**

Ifølge Siman-Tov er ombookingværktøjerne med til langt om længe at gøre indkøbere af virksomhedsrejser lige så vidende som de leverandører de køber hos. "Der er en tydelig videnskløft mellem rejseleverandører og køberne," siger han. "Rejseleverandørerne ved hvor stor efterspørgslen er. De bruger denne viden til deres fordel, mens rejseindkøberne fortsætter med at betale overpriser på grund af deres manglende adgang til værktøjer og viden. FairFly bygger i bund og grund bro over disse kløfter ved at levere gennemskuelig og overskuelighed til virksomhedsrejsebranchen."

Der kan være spektakulære besparelser at hente. FairFly hævder at kunne spare op til 4 procent alene på identiske flypladser - og dobbelt så meget hvis kunden er villig til at skifte til et andet fly på et tilsvarende tidspunkt. Grover siger at Tripbam i gennemsnit sparer kunderne for US\$60 per hotelovernatning og \$260 for flybilletter, når det lykkes at finde en lavere pris. I alle tilfælde er disse besparelser efter at gebyrer for annullering og ombooking er regnet med. Yapta hævder at de har sparet deres virksomhedskunder for \$120 millioner siden de startede i 2007, inklusive \$10 millioner for GE og \$3 millioner for Shell.

## **Sådan fungerer "magien"**

Hvordan fungerer denne "magi"? Svaret kan findes hvis man forstår hvorfor priserne nogle gange falder efterhånden som datoen nærmer sig for afgang (med hensyn til fly) eller ankomst (med hensyn til hotel). "Flypriser falder på grund af "yield management" (afkast/udbyttestyring)," siger Filsinger. "Flyselskaber vil hellere sælge et flysæde til en lavere pris end at flyve med en tom plads. De benytter meget robuste algoritmer til at bestemme hvornår priserne skal ændres."

# Perspektiver på Rejser og Økonomi

Han tilføjer at priserne som regel er på deres højeste fra 21 dage indtil 2-3 dage før afgang, hvor priserne falder igen hvis det ser ud som om flyet ikke bliver helt udsolgt. Ifølge Filsinger er mønstret det samme i alle de 21 lande hvor Yapta opererer, og derfor er dette værktøj ikke kun egnet til det amerikanske marked.

Stigende konkurrence gør at prisfald bliver mere almindeligt i byer hvor der er stort udbud af hotelværelser, ifølge Grover. Der kan dog også være andre grunde. Et hotel gør måske ikke en kundes forhandlede pris tilgængelig på det tidspunkt hvor den rejsende booker, men den pris kan blive tilgængelig efterfølgende. Eller et hotelværelse bliver måske afbestilt af en anden gæst og bliver gjort tilgængeligt derefter med en anden og billigere bookingkode. Alternativt er det også en mulighed at et hotel beslutter sig for at gå efter deres konkurrenters markedsandele ved at lancere en taktisk priskampagne med kort varsel.

En anden del af "magien" er den teknologi som ombookingværktøjerne benytter sig af, som bruger sofistikerede algoritmer og maskinlæring til at gennemsnøge databaserne for prisudsving. De krydstjekker disse ændringer med de priser som allerede er booket af de rejsende, og undersøger om disse alternativer lever op til de nødvendige krav eller ej.

## **Meddelelse til den rejsende**

Eftersom Yapta kun søger efter prisændringer for det præcis samme fly eller hotel informerer de ikke den rejsende. De informerer i stedet den rejsendes TMC (travel management company), som så foretager ombookingen.

Men fordi Triptam, i modsætning til Yapta, i nogle tilfælde finder et alternativt hotel, emailer de den rejsende og spørger om de er villige til at skifte hotel. "Hvis de ikke ønsker at skifte hotel, sender vi dem en opfølgende email hvor vi høfligt spørger dem hvorfor ikke," siger Grover. "Vi kan lave en liste til kunden over hvilke af deres rejsende der er villige til at skifte hotel og hvilke der ikke er. Hvis de rejsende siger at de ikke ønsker at skifte fordi beliggenheden af det alternative hotel vi tilbyder dem ikke er god nok, så vil vi ikke i fremtiden komme med det samme forslag til dem."

Kan magien vare ved? Yapta, Tripbam og FairFly kan måske beskrives som omvendte "yield management" (afkast/udbyttstyring) værktøjer som kæmper imod leverandørernes "yield management" værktøjer. Hvis ombookingværktøjer er alt for succesfulde, vil leverandørerne da ikke ændre taktik, enten ved færre eller mindre prisnedsættelser, eller ved at sætte gebyrerne for afbestilling op?

# Perspektiver på Rejser og Økonomi

Filsinger mener ikke at dette vil ske. "Yield management-systemer har allerede taget højde for hvad de kalder "buy-downs", siger han, "og de får allerede ændringsgebyret på \$200-\$400. Det ville være svært for dem at gøre disse gebyrer højere, men selv hvis de gjorde, ville det være muligt for en masse virksomhedskunder at forhandle dem væk."



## **TravelpoolEurope perspektivet – et meget lovende våben for europæiske virksomhedsrejsende**

Ombookingværktøjer har været fremme et stykke tid i USA, men er nu også kommet på markedet på denne side af Atlanten. TravelpoolEurope er i gang med at undersøge dem, og vi er begejstrede for hvad vi har set hidtil. Og der er heller intet at miste. I betaler kun for de ombookinger som sparer jer penge. Vi mener at ombookingværktøjer vil blive langt mere udbredt blandt europæiske indkøbere i løbet af de næste 18 måneder.