

El Marketplace del cliente como apuesta del proveedor tecnológico

A lo largo de los últimos años, la oferta de productos de Dingus se ha ido incrementando y abarcando desde soluciones para el control de la venta directa, hasta aplicaciones fintech para la gestión de los cobros y el cumplimiento de las diferentes normativas en vigor. No obstante, y siendo esta una apuesta decidida por la cobertura de las necesidades del mercado y de los clientes, no es la estrategia más disruptiva que hemos adoptado...

Un destacado gigante tecnológico asegura que no disponer actualmente de un Interfaz de Programación de Aplicaciones público en una empresa, equivale a no haber tenido una página web a mediados de las 90... Bien, pues el nuevo salto cualitativo para afrontar tecnológicamente y en las mejores condiciones posibles los retos que ya están llamando a las puertas de la distribución turística, nosotros lo damos en forma de **plataforma de APIs: un nuevo nivel de colaboración entre clientes y proveedores, desde y hacia todos y cada uno de los productos.** Esta táctica **enfoca decididamente hacia el Marketplace del cliente y está inspirada en tres aspectos fundamentales:** el primero, incrementar la

capacidad y velocidad de conectividad, **asegurando la generación de negocio** de nuestros clientes. El segundo, ofrecer todos los servicios de valor añadido y ponerlos a disposición de **nuevas alianzas.** Por último, y no menos importante, asegurar niveles de trazabilidad y seguridad que permita a los clientes y proveedores obtener "insights" sobre una **mayor capacidad de análisis de datos.**

Conectividad, integración y bidireccionalidad

API representa la posibilidad de integración de las diferentes herramientas con las que cuenta el hotel en una **única plataforma.** Es evidente que en el mercado existen múltiples soluciones de gestión y comercialización que mejoran la eficiencia, reducen los costes y contribuyen a maximizar los ingresos, y que el hotel tiene total libertad de elegir la herramienta que considere más adecuada para cada necesidad (ya sea PMS, RMS o Big Data, entre otras...) pero nosotros hablamos de **integrarlas todas bidireccionalmente, gestionando la comercialización desde un único entorno.**

Y es que, si la complejidad de la distribución para los hoteles es cada vez mayor con la continua aparición de nuevas herramientas

Un destacado gigante tecnológico asegura que no disponer actualmente de un Interfaz de Programación de Aplicaciones público en una empresa, equivale a no haber tenido una página web a mediados de las 90

que aportan también nuevas soluciones, **nuestra obligación como proveedor y partner tecnológico era descubrir cómo afrontarlo de la manera más eficaz y productiva.** Y esa alternativa creemos que es la integración en una única plataforma, diseñada y desarrollada en base a la conectividad. Se trata no sólo de facilitar el trabajo del personal del establecimiento, reducir el tiempo invertido y minimizar errores, sino de sentar las bases para **multiplicar el alcance de la distribución del hotel y mejorar la diversificación.** Esto se consigue facilitando la integración de más canales de venta y permitiendo conectar también con CRS, compañías aéreas o incluso con otros Channel

Managers. Y por supuesto, con la garantía de poder ir integrando las herramientas que surjan y adaptándose a los cambios que se producen con la evolución misma de la distribución hotelera.

Concepto 'global', operativa individualizada

Con todo, esa aparente 'globalidad' no lo es más que en el concepto integrador de la plataforma. En realidad, la flexibilidad de nuestros propios protocolos de integración nos permite adaptarnos a las **necesidades técnicas, comerciales y operativas de cada canal de venta,** aprovechando al máximo las funcionalidades

de nuestras herramientas. Y como las evolucionamos constantemente según las necesidades del mercado y los clientes, podemos trasladar esos avances del producto y la demanda a nuestras integraciones con agilidad. El cambio de posicionamiento simultaneando ambos niveles operativos, el de la plataforma como aglutinadora y el de los propios APIs de Dingus para proceder a las integraciones, es muy importante para nuestro futuro empresarial. Supone iniciar un camino cuya meta no es otra que ofrecer soluciones basadas en servicios y en la gestión y el análisis del cada vez más valioso dato. Pero no podemos



Jaume Monserrat
CEO de Dingus y Hitt Group

hacerlo solos. **El futuro inmediato llama a crear un ecosistema con clientes, socios y proveedores** que contribuya a generar nuevos modelos de negocio, más escalables y adaptados a las crecientes necesidades del mercado. ♥



Por qué Book&Payment

Los requisitos PCI-DSS han sido diseñados para evitar casos de fraude con tarjetas de pago y mantener seguros los datos del titular frente a una posible apropiación indebida por parte de hackers o a otras violaciones a la seguridad.

Pero no es sólo la seguridad de tus clientes la que está protegida, porque al garantizar que tu "contact center" cumple con los estándares PCI-DSS, también estás protegiendo tu negocio financiera y legalmente.

Sólo en España el fraude con tarjetas de crédito y débito creció un 7,6%. El 69% del fraude con tarjetas se registra por internet y teléfono.

Servicios Book&Payment

Transacción de datos de tarjetas

- Rescate y "tokenización"
- Envío a pasarela de cobro "PCI compliance"
- Validación de tarjetas de crédito
- Pre-autorización de importe fijo
- Múltiples Plataformas por comercio
- Multi-terminal / Divisa
- Plugins Integración sistemas legados (CRS/Channels/PMS)
- e-frames para entornos Web y entornos legados

Asociación de tarifas con política y gestión de pago

- Integración tarifas BookingCenter Dingus
- Integración con RoomOnline de Dingus

Automatización de cobros (canales b2c pago directo)

- Masivos, no Reembolsables, Cancelaciones
- Programación de Cobros Parciales

Pasarela de pago PCI en web y mobileAPP



Parc Bit, Edificio Closell 1A Carretera de Valldemossa Km 7,4 07121 Palma de Mallorca · Baleares · España
Tel: + 34 971 439 756 E-mail: info@dingus.es

