

Dokážeme zajistit takřka vše

Cestovní kancelář OK TOURS je na českém trhu přítomná přes pětadvacet let. Za tu dobu si dokázala vybudovat výjimečné postavení v oblasti korporátního cestování. S výkonným ředitelem společnosti Markem Plášílem nejen o tom, jaké trendy v současnosti v tomto segmentu existují.

Co je primárním core businessem OK TOURS?

Od samého začátku se primárně zaměřuje na příjezdový cestovní segment, a zejména v poslední dekádě s ještě větším akcentem, na servis pro korporátní sféru. To znamená zajišťování potřeb pro firmy, soukromé i státní, národní i ty nadnárodní. Zakládáme si na šíři poskytovaných služeb, jejich kvalitě a dostupnosti. Firemní zákazník od nás dostává veškerý servis a nemusí hledat jakoukoliv část služeb jinde. Takzvaně na klíč tedy pokryjeme veškeré potřeby od služebních cest přes incentivní cesty, zajištění konferencí spojených s příjezdem hostů ze zahraničí po firemní akce nebo eventy. Historicky máme vybudované vyjednávací pozice směrem k dodavatelům, které nám umožňují určovat cesty, kterými se vydat. Přesně tak, aby zákazník co nejvíce ušetřil, a zároveň čerpal z neširšího spektra výhod, na něž lze dosáhnout. Zároveň je naše pozice vůči dodavatelům natolik silná, že je v našich silách vytyčenou cestu proslápnout a získat pro klienta nadstandardní slevy a úlevy z různých, jinak běžných restrikcí.

Nabízíte on-line řešení ve spolupráci s Travelportem. V čem je aplikace Tripgate specifická?

Ačkoliv stále velká skupina zákazníků preferuje objednávání služeb v tzv. off-line režimu, tedy s využitím e-mailové nebo telefonní komunikace s námi, existuje mnoho lidí, kteří preferují on-line komunikaci. Firemnímu zákazníkovi nicméně nestačí on-line režim, jaký známe v prostředí běžných řešení, tedy najít nejvýhodnější spojení dle subjektivního kritéria cestovatele. My jsme se rozhodli ještě zintenzivnit spolupráci s dodavatelem technologií firmou Travelport a využít jejich unikátního systému Tripgate. Ten totiž řeší přesně to, co korporátní zákazník potřebuje, aby ušetřil až desítky procent nákladů na své služební cesty. Tripgate poskytuje vyčerpávající možnost nastavení pravidel, schvalovacích procesů, firemních i osob-



ních preferencí. Například je-li firemní politikou létat s konkrétní leteckou společností, nebude se objevovat v nabídce konkurenční letecká společnost. Anebo se objeví, ale s upozorněním, že let s ní není v souladu s firemní politikou. Manažer, který má tento problém na starosti, tak nemusí zdlouhavě něco řešit, stačí mu jen telefon a tato aplikace a během minuty je vše vyřešeno. Záběr je ale daleko širší, samozřejmostí jsou například statistické výstupy s nejrůznějším úhlem vyhodnocení a další přednosti.

Jaké v současné chvíli existují trendy v korporátním cestování? Jakým směrem se bude byznys vyvíjet?

Trendem je například zmiňovaná automatizace procesů, tedy přenesení v uvozovkách pěších akcí do virtuálního prostředí. Vezměte si, kolik stojí čas manažera, sekretářky a dalších lidí zainteresovaných v procesu schválení služební cesty. Jen čistě z výpočtu průměrných platů a časové náročnosti. Bavíme se skutečně v řádech desítek procent celkových nákladů firmy na tuto oblast, pokud je dokážeme efektivně krátit.

Co všechno v současnosti dokážete pro klienty pokrýt, zařídit?

V naší sféře zajistíme skutečně téměř vše. Letenky a ubytování jsou naší doménou od samého počátku. Dokážeme optimalizovat a šetřit náklady našich klientů. Zní to jako klišé – ovšem nikde není psáno, že klišé nemůže být pravda.

Naopak. Silní jsme i v oblasti vlakové přepravy. Máme ty nejužší vazby s SNCF, známými provozovateli vlaků TGV, a výborně též spolupracujeme s Českými drahami. V neposlední řadě připravujeme i konference. Od výjezdních firemních zasedání třeba při příležitosti představení výroční zprávy nebo nového business plánu až po rodinné dny s programem pro zaměstnance nebo vánoční večírky.

Pro jak velkou firmu jste schopni toto zařídit?

Zcela neomezeně. Pakliže se budeme držet příkladu služební cesty, je úplně jedno, zda z jedné firmy za rok vycestuje sto nebo pět tisíc lidí, a to třeba z různých poboček po světě. Globalizace je všudypřítomná. Co se týče našich klientů, obecně jde o škálu od malých a středních firem přes státní instituce až po domácí nebo zahraniční velké korporace nebo nadnárodní subjekty.

Jaké jsou vaše vyhlídky do budoucna, plánujete nějaké nové aplikace, produkty?

K budoucnosti hledíme optimisticky. Jdeme s dobou a technologicky se vyvíjíme. Navíc jsme přátelsky převzali konkurenční cestovní kancelář, což naši pozici posiluje. Cítíme se tedy zdravě a fajn. Na nových aplikacích nadále spolupracujeme s Travelportem, které považujeme za strategické a pevné partnerství. ■

ADAM MAŠEK