

Hotailors wchodzi na rynek amerykański

2019-01-22



Polski start-up, laureat konkursu POT "New Tech New Travel", firma Hotailors zaczyna rozwijać się bezpośrednio na rynku amerykańskim.

Jeden dostawca, jedna faktura, jedno centrum wsparcia: polski start-up opracował rozwiązanie, które - wykorzystując sztuczną inteligencję - ułatwia firmom organizowanie podróży służbowych. Partnerami Hotailors już są EY, Amadeus oraz Google i Microsoft. Dzięki temu polska firma zaczyna rozwijać się bezpośrednio na rynku amerykańskim - czytamy w komunikacie.

Swoje rozwiązanie Hotailors doskonalili we współpracy ze światowymi potentatami.

Microsoft to nasz partner technologiczny. Google jest naszym pierwszym globalnym klientem - powiedział prezes Hotailors Filip Błoch, cytowany w komunikacie.

Następnym krokiem jest rynek amerykański. Dlatego do zespołu dołączył David Campbell, były dyrektor sprzedaży w Kayak.com oraz dyrektor ds. rozwoju we Fly.com będzie pomagał Hotailors w docieraniu do nowych klientów w Stanach Zjednoczonych.

Prowadzimy obiecujące rozmowy z firmami, które widzą, ile mogą zyskać, używając naszej platformy - dodał dyrektor ds. sprzedaży Hotailors Michał Szekszteńo, cytowany w komunikacie.

Zainteresowanie wyraziły m.in. Oracle, jeden z największych na świecie producentów oprogramowania, Lockton, wielka firma ubezpieczeniowa czy Pearson, zatrudniająca ponad 32 tys. osób firma z branży edukacyjnej. Nowym klientem jest już Bizzabo, amerykańsko-izraelski start-up, który stworzył niezwykle popularne oprogramowanie do organizacji eventów. Na swój rozwój zdobył od inwestorów ponad 30 mln USD, podano także.

Zapewniamy łatwość rozliczeń i kontroli, oszczędności i wsparcie agentów w czasie podróży oraz podczas jej planowania - dodał Błoch.

Samo zorganizowanie podróży służbowej zajmuje kilkadziesiąt sekund.

Ale to tylko punkt wyjścia, ponieważ przede wszystkim na naszej platformie można zarezerwować loty i noclegi dla

wszystkich pracowników, natomiast firma otrzymuje jedną zbiorczą fakturę. Oznacza to eliminację zbędnej biurokracji i zbierania pojedynczych dokumentów oraz łatwość rozliczania i ogromną oszczędność czasu również na tym etapie - wyjaśnił dyrektor ds. technologii Hotailors Maciej Stopierzyński, cytowany w komunikacie.

Hotailors zapewnia też cały czas wsparcie agentów podróży dla pracowników.

Nazywamy to rozwiązaniem hybrydowym: połączenie sztucznej inteligencji oraz kontaktu z trzema tysiącami specjalistów na całym świecie - powiedział Błoch.

System uczy się od użytkowników i coraz lepiej dopasowuje propozycje lotów i hoteli do preferencji pracowników oraz wytycznych ustalonych przez firmy, korzystające z rozwiązania Hotailors. Sztuczna inteligencja zbiera doświadczenia i potrafi sama rozwiązywać ponad 80% problemów.

Wciąż są jednak nagłe zdarzenia, gdzie wsparcie prawdziwego agenta podróży jest niezbędne. My je zapewniamy podróżującym przez 24 godziny na dobę - zapewnia prezes startupu.

To oznacza oszczędności czasu (do 90%) oraz pieniędzy (nawet 30%) dla firm używających rozwiązania Hotailors, wyliczyła firma.