

Anno XV

30 marzo 1989

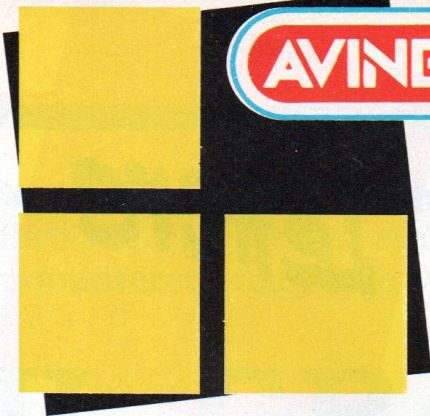
n° 309 / lire 7000

AVIATION

quin

**ORA TOCCA
ALLA SICILIA**

David Ross presenta il nuovo sistema della General Electric Information Services attivo dal prossimo mese d'aprile. Non costa e premia i punti vendita



TRAVEL HOT LINE INTERNATIONAL NUOVO STRUMENTO TELEMATICO PER ADV

E' in arrivo anche in Italia il nuovo sistema telematico della General Electric, che consente alle agenzie di viaggi di tutto il mondo di effettuare prenotazioni di servizi turistici. Si chiama Travel Hot Line International, e sarà introdotto nel nostro paese a partire dal prossimo mese di aprile.

Le carte vincenti di questo nuovo sistema telematico, secondo quanto comunicato dalla società che ne gestisce la diffusione in Italia, la Travel Hot Line International srl di Milano, sono l'assenza di canone, l'assenza di investimenti specifici (può essere utilizzato qualsiasi videoterminale o personal computer già esistente), l'assenza di oneri aggiuntivi e di costi occulti, ed il premio di un dollaro ad ogni prenotazione andata a buon fine.

Ce ne parla il responsabile della società milanese David Ross.

Si tratta di un sistema indipendente, che non è legato né a compagnie aeree, né a grosse catene alberghiere, né a concentrazioni di tour operator. E' nato l'altr' anno negli Stati Uniti e utilizza una rete internazionale di dimensioni mondiali, la General Electric Information Service, che ha "nodi" in più di mille città.

Che cosa è possibile prenotare con

questo sistema?

In aprile avremo già collegati 1200 alberghi internazionali, ma le adesioni all'iniziativa arrivano continuamente ed il panorama dei servizi a disposizione di chi si collega è in costante aggiornamento. Prevediamo di poter offrire 2000 alberghi per luglio, 4000 a dicembre 1989 e 8000 nel 1990. Agli alberghi cominciano ad aggiungersi altri tipi di servizi turistici, come per esempio in Grecia 150 barche a vela e un'intera isola.

Cosa deve fare l'agente di viaggi per aderire all'iniziativa ed utilizzare il sistema?

L'unico sistema di cui si deve munire, se già non lo possiede, è un modem, il V22 Full Duplex standard modem a 1200 Bauds, adesso disponibile in Italia per circa 200.000 lire; così potrà utilizzare qualunque videoterminale o personal computer che già possiede, e con il numero che gli forniremo noi, potrà collegarsi al nodo più vicino, che lo metterà in contatto, attraverso il gateway di Milano, con la rete internazionale e con il fornitore del servizio. Il sistema collega direttamente gli Host Computer dei fornitori con gli utenti, assicurando la disponibilità reale delle risorse in quel momento.

Svolgete anche altre funzioni di tra-

mite tra l'utente ed il fornitore, fornendo vouchers, dando garanzie di pagamento?

No, non entriamo nel merito dei rapporti diretti tra le due controparti. Ci limitiamo, per il momento, a creare un sistema che li metta in contatto. Sarà il fornitore del servizio ad accettare la prenotazione, a garantirsi per il pagamento. Dal canto nostro, però, premiamo i punti vendita, in quanto riconosciamo per ogni prenotazione andata a buon fine, il premio di un dollaro americano. In più abbiamo in progetto un concorso che metterà in palio 1000 dollari per il miglior venditore. Siamo gli unici a premiare, invece di chiedere soldi: è questa la strada che facilita l'uso e la diffusione della telematica.

Nel programma illustrativo si parla anche della vendita di prodotti turistici italiani alle agenzie di viaggi straniere.

A che punto è questa fase?

Allo studio. Tenga presente che l'intero sistema parte quasi contemporaneamente in tutto il mondo, tra marzo ed aprile. Appena attivata questa fase, prenderemo i contatti per sviluppare quella di un prodotto italiano all'estero. Ne riparleremo tra qualche mese.

Mauro Ferri