



# T-OFFICE

WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# Streszczenie

---

Celem prezentacji ma być przedstawienie perspektyw rozwojowych projektu firmy T-OFFICE Sp. z o.o. pod roboczą nazwą „PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ”, z jej sztandarowym narzędziem „1PASEK.COM”, zbadanie konkurencji, a przede wszystkim oszacowanie opłacalności powyższego przedsięwzięcia.

Opracowanie składa się z ogólnego opisu projektu, przedstawia możliwości i zagrożenia, silne i słabe strony, podsumowane w analizie SWOT, a także założenia działalności operacyjnej, z częścią techniczną oraz organizacyjną planu opisywanego projektu.

Kluczową częścią opracowania jest symulacja planu nakładów finansowych niezbędnych przy budowie projektu „PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ”.

Niniejsze opracowanie powstało głównie w celu umożliwienia firmie T-OFFICE Sp. z o.o. otrzymania inwestycji finansowej na rozwój projektu.

Drugim jego celem jest nakreślenie podstawowych kierunków przyszłej działalności T-OFFICE Sp. z o.o. i przeprowadzenie symulacji zyskowności przewidywanej strategii rozwojowej.

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# SPIS TREŚCI



O nas - strona 4



Platforma Afiliacji Turystycznej - strona 16



Technika - strona 40



Analiza marketingowa - strona 45



Etapy realizacji projektu - strona 54



Kosztorys - strona 59



Analiza SWOT - strona 65



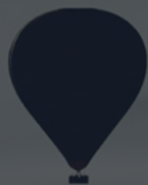
Podsumowanie - strona 71





# O NAS

KTO PODRÓŻUJE, TEN DWA RAZY ŻYJE ...





T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## O NAS



Żyjemy z pasji do turystyki i podróżowania. Wiemy, że osobisty stosunek do swojej pracy przekłada się na jakość ofert, a my kochamy swoją pracę i dlatego oddajemy Wam najwyższą jakość! Z zapałem szukamy nowych pomysłów, które sprawią Wam największą przyjemność przy planowaniu podróży i wypoczynku.



### KIM JESTEŚMY?

Jesteśmy zespołem wykwalifikowanych specjalistów o unikalnych kompetencjach technologicznych. **Tworzymy i wdrażamy zaawansowane systemy informatyczne wspierające działalność firm branży turystycznej.** Dysponujemy specjalistyczną wiedzą branżową, zarówno w zakresie turystyki jak i informatyki.

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# FILOZOFIA DZIAŁANIA



Nasza filozofia polega na dostarczaniu nowoczesnych rozwiązań informatycznych i najwyższej jakości obsługi. Wspieramy klientów w procesie wyszukiwania i rezerwacji ofert turystycznych, a kontrahentów w procesie wdrażania nowoczesnych technologii informatycznych, zapewniając im w ten sposób konkurencyjną pozycję na rynku.



NAJLEPSZY I KOMPLEKSOWY WYBÓR

# DYSTRYBUCJA INFORMACJI

Nasze narzędzia, metody oraz źródła pozyskiwania danych z wielu miejsc, gwarantują najlepszy wybór, a my potrafimy je łączyć ze sobą w celu dostarczenia kompleksowej odpowiedzi na zapytanie w wygodnej formie.

### NASZE RELACJE

Nasze relacje opierają się na ścisłej współpracy i tworzone są w oparciu o zasady partnerstwa. Posiadając bogate doświadczenie, uzyskane dzięki wieloletniej współpracy z największymi firmami z branży, służymy naszym klientom wiedzą ekspercką. W ten sposób, stając się naszymi Partnerami, uzyskują oni dostęp do informacji, których gromadzenie zajęło nam wiele lat. Kontrahentom oferujemy możliwość indywidualnej konfiguracji proponowanych przez nas rozwiązań, tak by były one idealnie dostosowane do potrzeb i jak najpełniej realizowały ich cele.

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# MISJA I CELE



## ZAUFANIE



Kierujemy się etyką, rzetelnością i wiarygodnością we wszelkich kontaktach.



## MISJA

INFORMACJA TURYSTYCZNA - Udostępniamy wygodną prezentację ofert branży turystycznej w jednym miejscu. Koncentrujemy się na budowaniu prostych relacji pomiędzy podmiotami oferującymi sprzedaż produktów i usług branży turystycznej a ich odbiorcami.



## CELE

UCZCIWOŚĆ I ETYKA - Chcemy, aby nasze usługi były jak najlepsze i dlatego koncentrujemy się na sprawach ważnych, aby spełnić oczekiwania tych, którzy nam zaufali lub zaufają w przyszłości. Postępujemy właściwie, ponieważ uczciwość jest naszym priorytetem przy każdej decyzji i każdego dnia.



# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## HISTORIA T-OFFICE



### POCZĄTEK

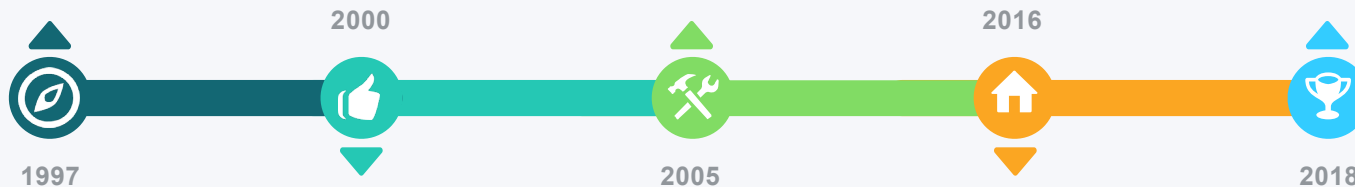
w porcie żeglarskim Eden Island na wyspach Seszele padło pytanie: „A może stworzyć coś, co w jednym miejscu mogło by zawierać wielorodzajową informację turystyczną...?”. Tak powstało T-OFFICE!

### PIERWSZE DZIAŁANIA

w ramach domeny i firmy TP-BIURO zaprezentowany został pierwszy serwis z informacją turystyczną. W 2007 odnotowaliśmy pierwszy 1000 unikalnych użytkowników serwisu...

### PIERWSZE SUKCESY

jesteśmy agentem 87 touroperatorów z Polski i 67 z Niemiec. Otwieramy Biuro Obsługi Klienta, dwa salony sprzedaży. Dostrzegamy ułomność dzierżawionych wyszukiwarek ofert turystycznych. Pada decyzja: szukamy inwestora i budujemy PLATFORMĘ AFILIACJI TURYSTYCZNEJ i 1PASEK.COM!



**1997**

**IDEA NARZĘDZIA „1PASEK.COM”**  
rozpoczęcie pierwszych prac nad kodem i skryptami. W 2002 roku implementacja kodu z plikami dynamicznymi XML wyszukiwarki projektu Carrot.

**2005**

**POWSTANIE T-OFFICE SP. Z O.O.**  
jest kapitał, zarząd, prezes, struktura organizacyjna, siedziba. Pojawiają się w naszym zespole ciekawi i zdolni współpracownicy, zawieramy liczne znajomości. Trwają prace nad portalem i bazami danych. 2017 rok – stajemy się członkiem Polskiej Izby Turystyki

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# PIĘĆ FILARÓW T-OFFICE



01

### BIURO OBSŁUGI KLIENTA

Każda oferta i usługa naszej firmy posiada wewnętrzny system zarządzania w trosce o pełne zadowolenie naszych Klientów i Kontrahentów.

02

### DZIAŁ IT

W ramach koncepcji zarządzania ograniczeniami wypracowano schemat organizacyjny oparty na narzędziach IT. Nasze motto: one cloud, any application, any device.

03

### DZIAŁ MARKETINGU

Dba o wizerunek marki T-OFFICE, promuje ofertę handlową, opracowuje skuteczną strategię budowania relacji między firmą, a kontrahentami i odbiorcami produktów i usług.

04

### DZIAŁ SPRZEDAŻY

Głównym zadaniem jest współpraca z dotychczasowymi i przyszłymi nabywcami usług i ofert w ramach określonych parametrów działania.

05

### TRAVEL STREFA – BIURO PODRÓŻY

Oferujemy najlepsze: wczasy, wycieczki objazdowe, wyprawy egzotyczne, wakacje rodzinne, podróże poślubne, wyjazdy dla singli oraz komfortowe wakacje dla bardziej wymagających.



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# BIURO OBSŁUGI KLIENTA



01

### KOMUNIKACJA

Komunikacja z klientami, zwłaszcza nacisk na komunikację indywidualną, nawiązanie dialogu, budowa i umacnianie relacji

02

### UŁATWIANIE DOTRACIA DO OFERT I USŁUG

Profesjonalna pomoc dla klienta w uzyskaniu wyczerpujących informacji o ofercie firmy

03

### ZACIEŚNIENIE RELACJI Z KLIENTEM

Biuro Obsługi Klienta pełni rolę salonu sprzedaży, serwisu informacyjnego oraz reklamacyjnego dla klienta i kontrahenta.

04

### PERSONALIZACJA TREŚCI PRZEKAZU

Indywidualne dostosowanie środków komunikacji do preferencji klienta, tworzenie kompleksowej bazy danych, aktualizowanej przy każdym kontakcie z klientem.

Biuro obsługi klienta T-OFFICE to nowoczesna całość infrastruktury stworzonej przez nas w celu komunikacji z klientem oraz kontrahentem.

Uruchomiliśmy całodobowy telefon dyżurny czynny w systemie 24/7/365





T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# DZIAŁ IT



## Nowoczesne technologie

Nasz dział IT charakteryzuje się zarówno odwagą w poszukiwaniu i wdrażaniu narzędzi technologicznych, jak i wsparcia w zakresie innowacyjności pozostałych działów T-OFFICE, klientów i kontrahentów.



HTML



JS



CSS



jQuery



MySQL



PHP



J2EE



Jenkins

Jenkins



Microsoft .Net



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# DZIAŁ MARKETINGU



1

Nasi specjaliści odnajdują, analizują i oceniają możliwości rynkowe, prowadzące do zaspokojenia potrzeb naszych klientów oraz dokładnie ustalają te potrzeby, w celu opracowania listy kolejnych dostawców usług i ofert wśród naszych kontrahentów.

2

Praca działu marketingu w T-OFFICE jest wewnętrznie zintegrowana i charakteryzuje się wysokim poziomem efektywności i skuteczności. W osiągnięciu najlepszych wyników stosujemy zbiór najnowocześniejszych narzędzi i metod organizacji pracy.

3

Zadaniem działu marketingu jest rozwijanie planów dotyczących oferty i usług, nadzoru nad ich wdrażaniem, kontrola wyników i podejmowanie działań korygujących. Ta sfera odpowiedzialności realizowana jest poprzez:

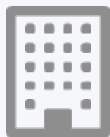
- rozwój strategii długofalowej dla ofert i usług świadczonych przez firmę;
- przygotowanie rocznego planu marketingowego i prognozy sprzedaży;
- współpraca z agencjami reklamowymi i handlowymi przy opracowywaniu tekstów, programów i kampanii promocyjnych;
- stymulowanie wsparcia dla ofert i usług wśród personelu działu handlowego, przedstawicieli handlowych i specjalistów TRAVEL STREFA Biuro Podróży;
- ciągłe zbieranie informacji o wynikach osiąganych przez oferty i usługi, nastawieniu klientów do oferty oraz nowych problemach i możliwościach;
- inicjowanie ulepszeń w promocji i sprzedaży ofert i usług w celu zaspokojenia zmieniających się potrzeb rynku

# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI DZIAŁ SPRZEDAŻY



## B2B – nowe kanały dystrybucji

Utworzyliśmy nowatorski w branży turystycznej dział sprzedaży, którego zadaniem jest docieranie z ofertą turystyczną do przedsiębiorstw, instytucji i organizacji. Ten kanał dystrybucji pozwala nam już teraz zaproponować oferty i usługi turystyczne dla ponad 36 000 pracowników i ich rodzin.



Przedsiębiorstwa



Instytucje



Organizacje





T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# TRAVEL STREFA – BIURO PODRÓŻY



Nasze Biuro Podróży oferuje swoim klientom przejrzystą ofertę turystyczną, wysoką jakość wyjazdów gwarantowaną przez najwyżej ocenianych organizatorów z Polski i Niemiec.

W ofercie naszego Biura Podróży znajdują się:

- Wczasy
- Wyjazdy wakacyjne letnie i zimowe
- Kolonie, zimowiska i obozy językowe dla dzieci i młodzieży
- Wycieczki objazdowe
- Rejsy morskie
- Czartery jachtów i barek
- Wynajem domów wakacyjnych
- Systemy rezerwacji biletów lotniczych
- Systemy rezerwacji noclegów
- Systemy rezerwacji wypożyczalni aut
- Systemy rezerwacji przepraw promowych
- Sprzedaż ubezpieczeń turystycznych
- Organizacja wiz turystycznych



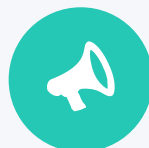


## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# O NAS - PODSUMOWANIE



[Dokumenty do pobrania](#)



[Informacje o strukturze T-OFFICE Sp. z o.o.](#)



[Portfolio kontrahentów i partnerów](#)



[Adres, formularz kontaktowy, mapa dojazdowa](#)



---

**PLATFORMA  
AFILIACJI  
TURYSTYCZNEJ**

---

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

### CEL PRZEDSIĘWZIĘCIA

Celem przedsięwzięcia jest stworzenie laboratorium IT pod nazwą PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ, które zaprojektuje, wdroży i będzie dystrybutorem narzędzi IT dla firm i instytucji oraz osób fizycznych związanych z przemysłem turystycznym oraz świadczeniem usług turystycznych.

Podstawowe produkty IT to:



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ



Tworząc Platformę Afiliacji Turystycznej firma T-OFFICE wychodzi naprzeciw oczekiwaniom właścicieli stron i blogów w udostępnianiu narzędzi, które pomagają w zarabianiu pieniędzy poprzez reklamowanie na nich produktów wielu znanych marek. Każde kliknięcie prowadzi do sprzedaży, zarabiasz pieniądze!



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ



Przyłączenie się do Platformy Afiliacji Turystycznej nie wiąże się z jakimikolwiek kosztami. Po każdej zakończonej transakcji użytkownik otrzymuje zapłatę za swoje działania marketingowe.



Używając naszych narzędzi statystycznych, użytkownik na bieżąco śledzi swoje przychody. Nie wymuszamy na członkach naszej Platformy podpisywania kontraktów - pozwalamy uruchomić jedynie te reklamy, na które zdecyduje się użytkownik.

Opłacalność

Bezpieczeństwo

Przejrzystość



Współpracujemy tylko z najlepszymi reklamodawcami, dzięki czemu gwarantujemy użytkownikom pewność wynagrodzenia za prowadzoną aktywność internetową.

Pieniądze wypłacane będą raz w miesiącu. Nie wymagamy zarejestrowanej działalności gospodarczej, aby stać się członkiem naszej platformy.





# 1PASEK.COM

## INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Dla kogo 1PASEK.COM i jakie korzyści?

**1PASEK.COM**  
Inteligentny system rezerwacji hotelowych

- ✓ **WYBIERAJ, PORÓWNUJ, REZERWUJ**  
pokoje w ponad 3 600 000 obiektach hotelowych na całym świecie,
- ✓ **SZYBCIEJ I ŁATWIEJ**  
platforma z dostępem do wielu źródeł obiektów hotelowych,
- ✓ **PODGLĄDAJ CENY KONKURENCJI**  
analizuj ich oferty, śledź promocje i zarządzaj marżami w tym samym miejscu.

Hotels polecane przez Agentów T-OFFICE

SEARCH

Mastercard VISA

Produkt będzie przeznaczony przede wszystkim dla osób pracujących w biurach i agencjach turystycznych zajmujących się rezerwacją pokoi hotelowych dla swoich klientów. Pozwalać on będzie usprawnić pracę tych osób, automatyzując proces wyszukiwania, porównania i selekcji ofert hotelowych, jak również tworzenia vouchera i innych potwierdzeń, włącznie z końcowym etapem rezerwacji.

Poprzez skrócenie czasu pracy nad jednym zapytaniem agent będzie w stanie przeprowadzić 10 razy więcej rezerwacji dla swoich klientów.

Drugą grupą docelową dla produktu są osoby, które pracując w dużych firmach/korporacjach, organizują podróże służbowe w firmie - tzw. travel managerzy. Produkt w identyczny sposób ułatwiać będzie proces rezerwacji pokoju hotelowego.

Efektywność pracy to nie tylko zwiększenie wolumenu sprzedaży, ale możliwość utrzymania klienta, dzięki szybkiemu procesowi przedstawienia konkretnej oferty, dopasowanej do potrzeb klienta poprzez indywidualne podejście. Cały proces rezerwacyjny można zamknąć w pięciu minutach.

# 1PASEK.COM

## INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY

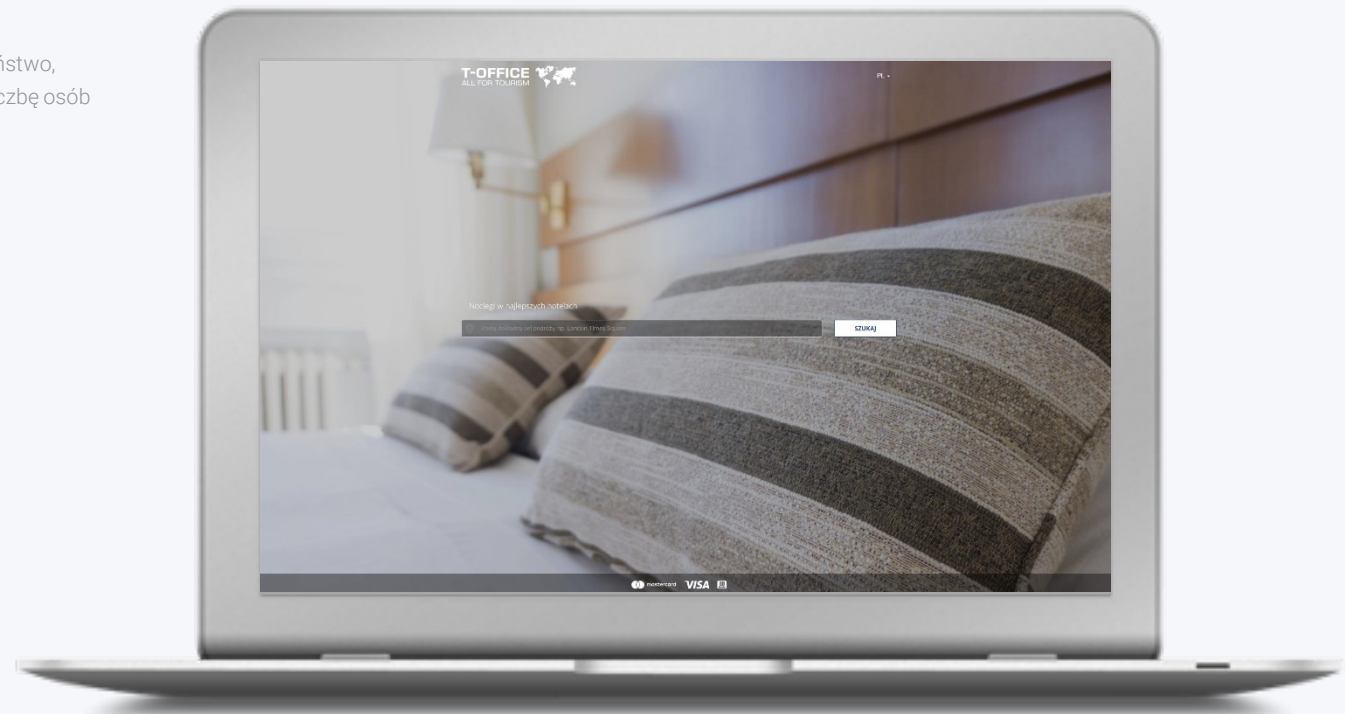


Proces przeprowadzania rezerwacji przez użytkownika

1

### Krok pierwszy

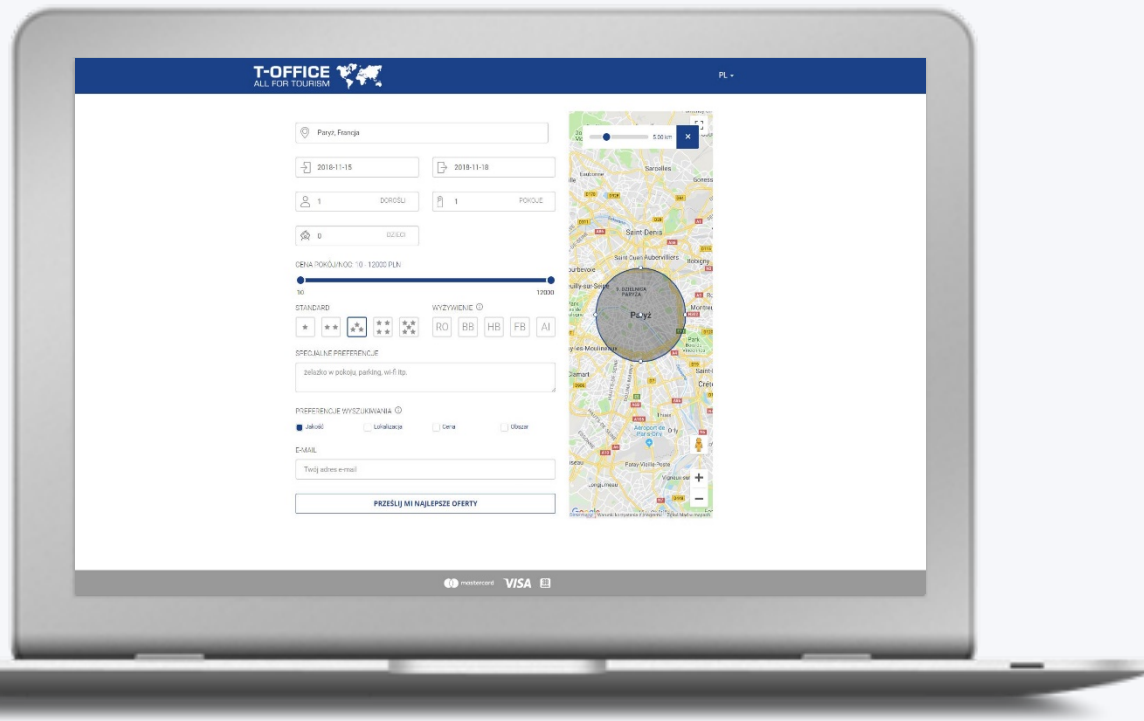
Podajesz kierunek wyjazdu (miasto, państwo, region, nazwa obiektu), datę wyjazdu, liczbę osób



## INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Proces przeprowadzania rezerwacji przez użytkownika



2

### Krok drugi - kryteria

Określasz swoje potrzeby (standard obiektu, typ wyżywienia, życzenia specjalne), podajesz swój adres e-mail i wysyłasz zapytanie do systemu

## INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Proces przeprowadzania rezerwacji przez użytkownika

3

### Krok trzeci

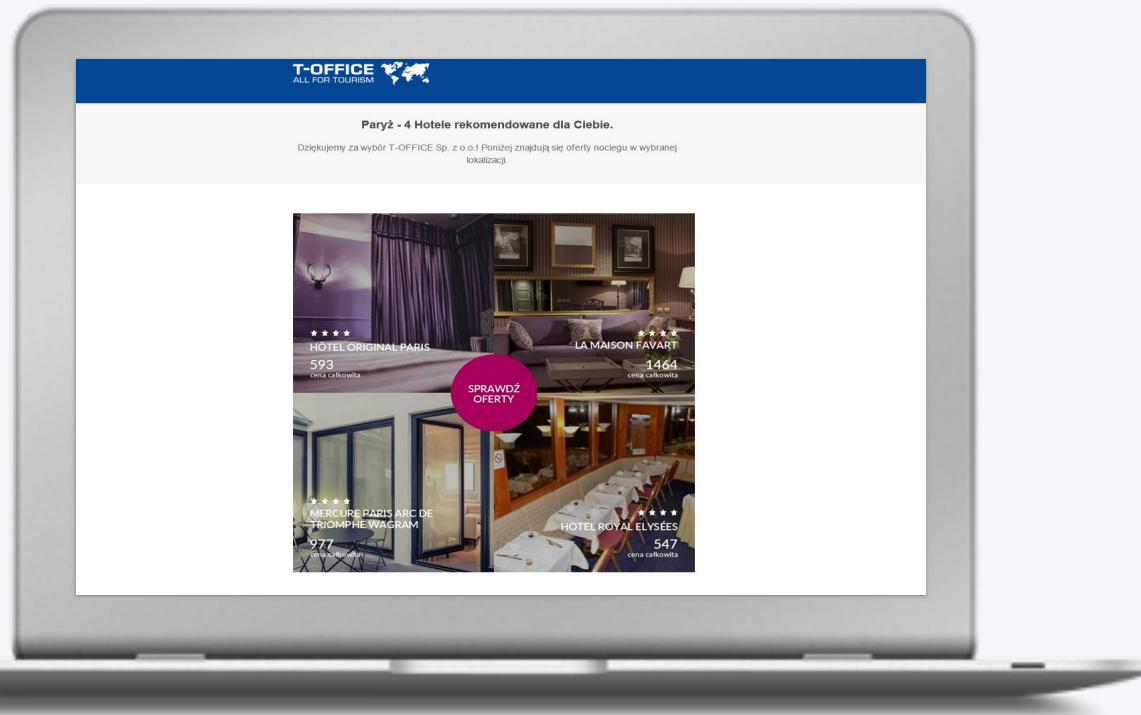
Na podany przez Ciebie e-mail otrzymasz wiadomość z informacją potwierdzającą Twój wybór



## INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Proces przeprowadzania rezerwacji przez użytkownika



4

### Krok czwarty

Otrzymujesz na swój e-mail gotowe propozycje noclegu, precyzyjnie odpowiadające Twoim kryteriom.

Dokonujesz wyboru i rezerwujesz...

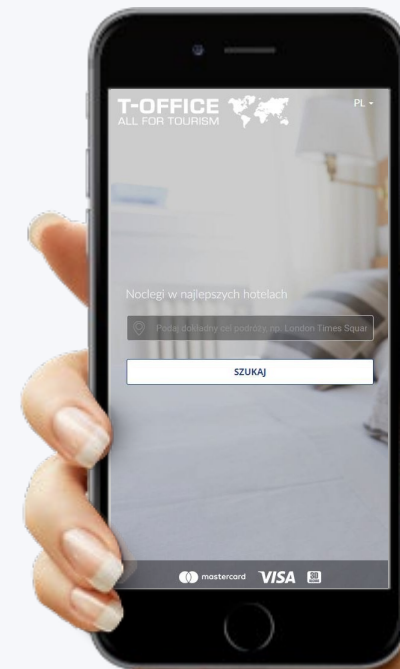
Cały proces rezerwacyjny można zamknąć w pięciu minutach.

# INTELIĞENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Podstawą technologiczną produktu jest innowacyjne połączenie XML/API, które zintegruje nasz system z bazami danych. 34 autorskie dynamiczne algorytmy skanować będą bazy hotelowe dostawców B2B, poddając je jednocześnie procesowi inteligentnej preselekcji i porównując z ofertami znaczących internetowych agencji podróży B2C (np. Booking.com). W rezultacie produkt automatyzuje i digitalizuje pracę agenta podróży. Pozwala on na znaczne skrócenie czasu całego procesu: zapytanie + rezerwacja pokoju hotelowego, włącznie z porównywaniem ofert dostawców B2C. Produkt jest szczególnie dopasowany do potrzeb agencji business travel, gdzie to właśnie czas jest kluczową wartością.

Jednocześnie udostępnimy unikalne podejście zakładające niezbędność zachowania osobistych relacji agenta podróży z jego klientem, co jest kolejną cechą odróżniającą nasz produkt od podobnych funkcjonujących na rynku. Dodając do tego wspomnianą automatyzację, otrzymamy wyjątkowe połączenie najnowszych technologii IT z zachowaniem bliskich relacji biura podróży z klientem.





1PASEK.COM

## INTELIGENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Produkt dzięki wymienionym funkcjonalnościom pozwoli zwiększyć efektywność pracy agenta podróży.

## JEDNO ŹRÓDŁO DANYCH

Agent rezerwujący nocleg (pracownik biura podróży/agencji turystycznej) nie loguje się do kilku źródeł, jak to ma miejsce w przypadku użytkowania innych systemów rezerwacyjnych. Wszystkie źródła będzie miał w jednym miejscu, gdzie może porównywać wybrane oferty również z ofertami serwisów B2C.

## ZARZĄDZANIE PRZYCHODAMI

System posiadać będzie funkcję revenue management - dzięki podglądowi innych ofert i wbudowanej automatycznej marży biura podróży. Biuro podróży będzie mogło swobodnie zmieniać wartość marży i włączyć/wyłączyć w udostępnionym panelu administracyjnym automatyczne dodawanie jej do cen pokoi hotelowych.

## AUTOMATYZACJA PROCESÓW

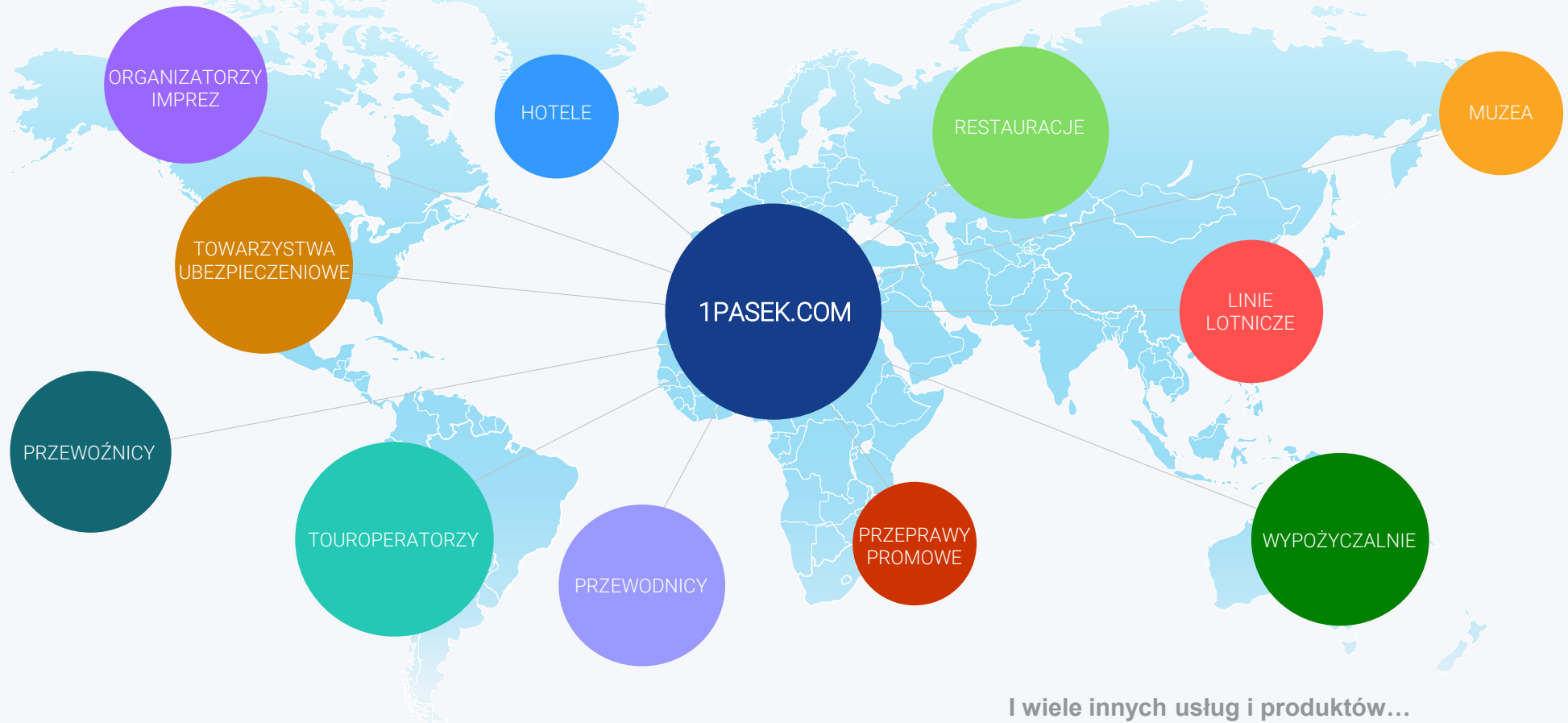
Produkt automatyzuje wszystkie procesy, które zabierają najwięcej czasu: wyszukanie odpowiedniego hotelu w konkretnym miejscu (będzie ułatwione, dzięki inteligentnej preselekcji ofert przez system), porównanie ofert i ich cen (będzie wbudowany podgląd na to w jednym ekranie), zarezerwowanie pokoju hotelowego (będzie zautomatyzowane, dzięki połączeniu z dostawcą pokoi hotelowych i wygodnemu systemowi płatności), produkcja vouchera/potwierdzenia (będzie generowany automatycznie).

# 1PASEK.COM

## INTELIGENTNY SYSTEM REZERWACYJNY



Możliwości integracyjne systemu 1PASEK.COM z usługodawcami



# API

## UJEDNOLICENIE ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW



### API - Application Programming Interface (ang. Interfejs Programowania Aplikacji)

API pozwala na korzystanie z funkcjonalności udostępnianych przez inną aplikację w użytkowanej aplikacji, szczególnie w aplikacjach sieciowych.

W ramach budowy Platformy Afiliacji Turystycznej chcemy stworzyć uniwersalny, jednolity sposób komunikacji pomiędzy witrynami.

Jeżeli agent biura podróży musi uwzględnić w ramach obsługi zapytania klienta dużą liczbę danych, to kilkukrotne logowanie się dziennie na dany serwer i ściąganie danych ręcznie jest bardzo problematyczne, pracochłonne, zabiera dużo cennego czasu.

Aby ułatwić ten proces chcemy stworzyć uniwersalną dokumentację oraz narzędzie API, które pełny cykl pobierania, analizowania i przetwarzania danych sprowadzi do trzech kliknięć w czasie nie dłuższym niż 1 minuta od chwili logowania, do momentu pobrania określonych zapytaniem danych.

Duże serwisy udostępniają swoje API wraz z dokumentacją, lecz każdy z nich używa zupełnie innych interfejsów oraz metod posługiwania się narzędziami do pobierania danych.

API będzie udostępnione wszystkim użytkownikom w ramach licencji na legalne i nieodpłatne kopiowanie kodu wynikowego, zaś kod źródłowy pozostanie skryptem własnościowym T-OFFICE i będzie bezpośrednio powiązany z Wyszukiwarkami oraz Widżetami, dostępnymi w ramach Platformy Afiliacji Turystycznej.



# API

## UJEDNOLICENIE ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW

### API dla użytkowników

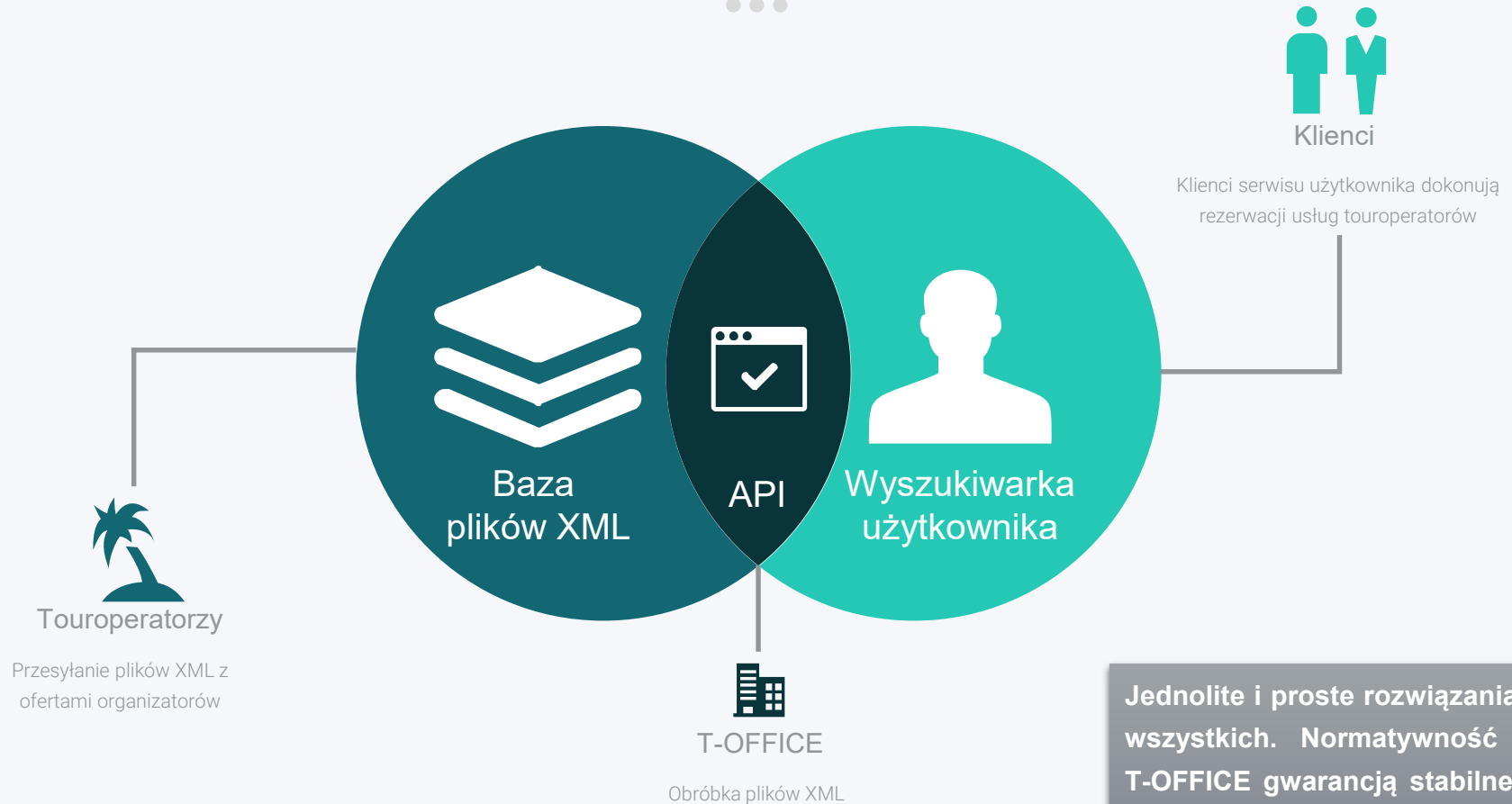
# 94%

Tyle procent użytkowników korzysta z rozproszonych rozwiązań API nie zdając sobie sprawy z użytkowania tego rozwiązania.



# API

## UJEDNOLICENIE ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# WYSZUKIWARKA



Wyszukiwarki udostępniane przez Platformę Afiliacji Turystycznej wyróżniają się będą następującymi elementami:

**01**

### DOSTĘPNOŚĆ

Wyszukiwarki będą dostępne dla każdego użytkownika zarejestrowanego w Platformie Afiliacji Turystycznej

**02**

### INSTALACJA

Każdy użytkownik otrzyma dokumentację, skrypt oraz pomoc działu technicznego, wraz z osadzeniem wyszukiwarki w serwisie użytkownika

**03**

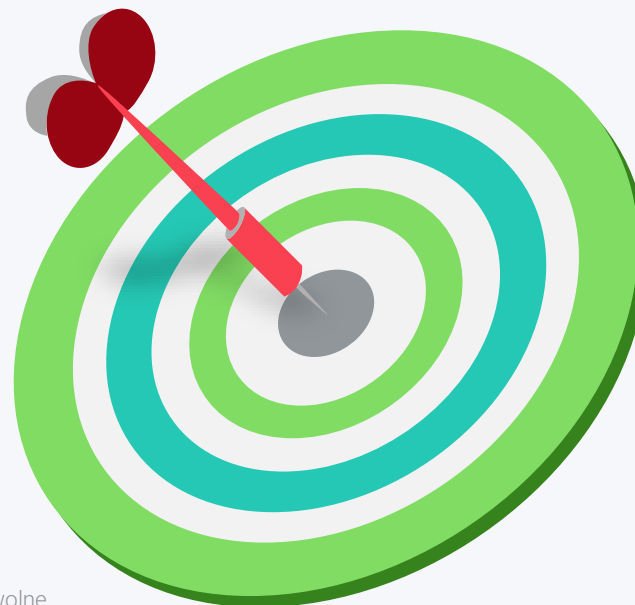
### DZIAŁANIE

Wszystkie wyszukiwarki zbudowane będą w oparciu o API T-OFFICE, tym samym z chwilą instalacji w serwisie użytkownika są gotowe do działania.

**04**

### UNIWERSALNOŚĆ

W oparciu o rozwiązania API T-OFFICE użytkownik, jedną komendą, odblokowuje dowolne zakresy tematyczne w wyszukiwarce, ale które chce udostępnić swoim klientom





## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# WYSZUKIWARKA



Wyjątkowość wyszukiwarek dostępnych na Platformie Afiliacji Turystycznej

01



### Szybkość

Powiązanie wyszukiwarek z API T-OFFICE spowoduje podanie wyników zapytania w czasie rzeczywistym, mierzonym w milisekundach [ms]

02



### Wyniki

Trafność i prawidłowość podawanych klientom wyników gwarantuje baza XML przetwarzana przez API którą dostarczają touroperatorzy

03



### Zasięg

Indeksacja powiązana z automatyzacją robotów internetowych, które przeszukują miliardy stron i plików XML tworząc globalną bazę danych

04



### Responsywność

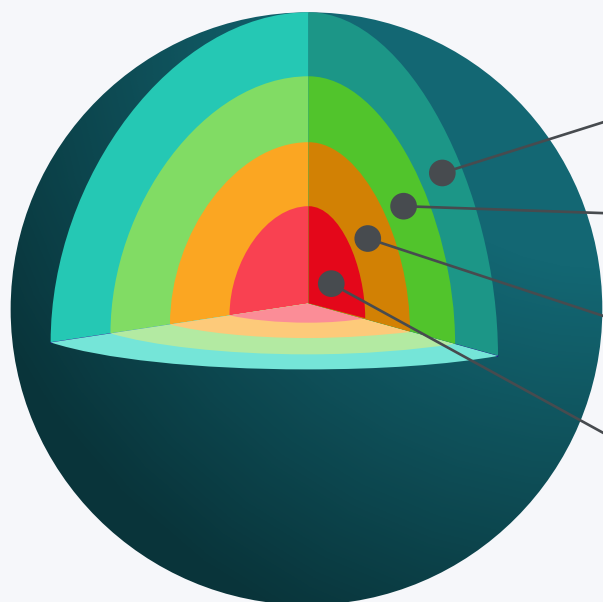
Opracowane kody i skrypty dostosowują wyszukiwarki do wyświetlania na urządzeniu każdego rodzaju

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# WYSZUKIWARKA



### Zasady działania wyszukiwarki



#### INTERFEJS

Program wyszukiwający zaprojektowany tak, aby użytkownik i jego klient mogli wpisywać słowa kluczowe uruchamiające proces wyszukiwania wyników

#### INDEKS

Spis zebranych przez roboty internetowe słów (fraz). Do fraz dołączane są tagi wiążące słowa z miejscami ich występowania w bazie danych. Indeksy występują również w plikach XML w ramach API T-OFFICE.

#### BAZY DANYCH

Przechowuje zaindeksowane strony oraz otrzymane od touroperatorów pliki XML. Roboty pracujące w ramach wyszukiwarki korzystają z baz danych, indeksują je w sposób ciągły.

#### KOD ŹRÓDŁOWY (CRAWLER)

Służy do czytania i interpretacji kodu witryny. Crawler pamięta wyłącznie sam tekst ze strony oraz dodaje znaczniki (tagi) do tekstu. Tagi mają za zadanie przesyłać informację do API T-OFFICE, dotyczącą tematyki witryny.

# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI WIDGET



## Skuteczna forma marketingu i sprzedaży

W ramach Platformy Afiliacji Turystycznej będą oferowane widżety pełniące funkcje aplikacji (np. wybór destynacji, daty rezerwacji, itp.). Są to moduły skryptowe tworzone przez serwis Platformę Afiliacji Turystycznej, w których łatwo i szybko instalować można dowolne treści i odnośniki. Połączenie w jednym module grafiki, linku, API T-OFFICE tworzy doskonałe narzędzie sprzedaży usług przez touroperatora w dowolnym serwisie, w którym moduł zostanie zainstalowany.



### Skuteczność

Atrakcyjna szata graficzna  
personalizowana przez  
zlecającego wykonanie widżetu

### Różnorodność

Brak wszelkich  
ograniczeń w tematyce  
wyświetlanych treści

### Instalacja

Prosty skrypt do  
zainstalowania w kodzie  
strony użytkownika

### Dowolność

Widżety we wszystkich  
rozdzielczościach dostosowują  
je do każdego urządzenia

# WIDGET



## Zasada działania widżetu



# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI WIDGET



## Dla kogo widżet

### Reklamodawcy

#### TOUROPERATORZY



Każdy organizator lub touroperator, który szuka nowych metod dotarcia do jak największej grupy klientów

#### HOTELE



Hotele, pensjonaty, ośrodki wczasowe, apartamenty, domy wakacyjne itp.,

#### SYSTEMY REZERWACYJNE

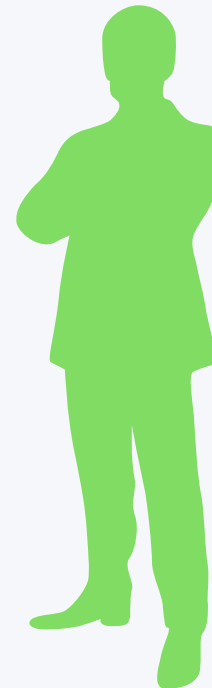
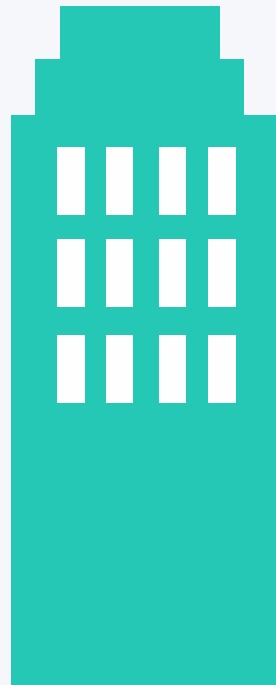


Systemy sprzedaży biletów lotniczych, promowych, wypożyczalnie aut, itp..

#### INNE PODMIOTY I SERWISY



Wszystkie instytucje i serwisy zainteresowane nową formą reklamy swoich usług



### Wydawcy



#### BIURA PODRÓŻY

Urozmaicenie oferty dla swoich klientów



#### SERWISY TURYSTYCZNE

Wzbogacanie przekazywanych treści



#### BLOGI TURYSTYCZNE

Dostęp do bieżących wiadomości



#### INNE SERWISY I PORTALE

Wszystkie serwisy i portale zajmujące się zagadnieniami z dziedziny turystyki

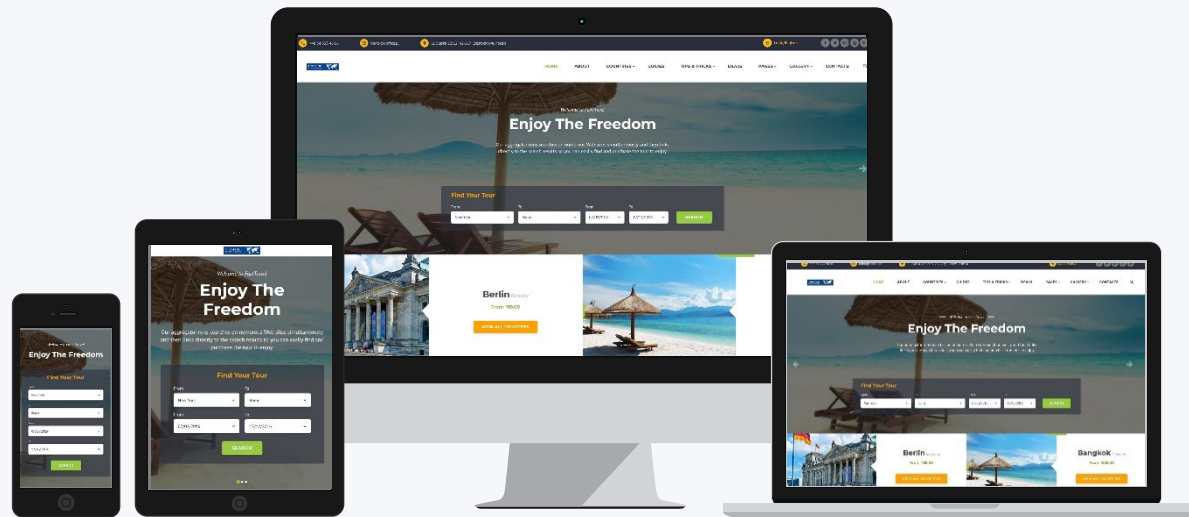
**REKLAMODAWCY** – zlecenie dla Platformy Afiliacji Turystycznej na wykonanie widżetu oraz przekazanie do API T-OFFICE plików XML obsługujących treści, jakie mają być wyświetlane na widżecie. Uzgodnienie wysokości prowizji za klikalność widżetu na serwisach Wydawców.

**WYDAWCY** – jako zalogowany użytkownik Platformy Afiliacji Turystycznej pobiera dowolny widżet, instaluje go we własnym serwisie. Jego użytkownicy po kliknięciu w widżet zostaną przekierowani na konkretną ofertę. Reklamodawca za dokonaną rezerwację wypłaca Wydawcy określoną prowizję.

# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI WHITE LABEL



## Sprzedaż usługi z Platformy Afiliacji Turystycznej pod własną marką



### ELASTYCZNOŚĆ

Usługa wraz ze wszystkimi narzędziami dostosowywana jest do wymagań operatora (użytkownika Platformy Afiliacji Turystycznej) i oferowana w ramach jego oferty z jego logo lub nazwą.



### INDYWIDUALNOŚĆ

W tym modelu współpracy z użytkownikiem nazwa T-OFFICE w żaden sposób nie jest widoczna dla użytkowników końcowych usługi.



### OBSZERNOŚĆ

White Label po zainstalowaniu jest gotowym do pracy, wielostronicowym serwisem zawierającym pełny zestaw wyszukiwarek, widżetów, banerów w atrakcyjnej formie graficznej, którą można modyfikować w dowolny sposób..



# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI WHITE LABEL



Zintegrowany z wszystkimi narzędziami Platformy Afiliacji Turystycznej  
w pełni modyfikowalny serwis internetowy dla każdego



**Najnowocześniejsze rozwiązanie dla wszystkich osób i instytucji zaangażowanych w branży turystycznej. Gotowy serwis z pełnym kompletem narzędzi oraz dostępem do ofert i usług z całego świata!**

# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

## PODSUMOWANIE



### DLACZEGO?

W jakim celu tworzy się Platformę Afiliacji Turystycznej?

Jest to świetny model dla właścicieli dużych serwisów i nawet mniejszych specjalistycznych blogów. Każda ze stron na tym zyskuje: afiliant - otrzymując wynagrodzenie, firma - otrzymując lead lub sprzedaż, kupujący - otrzymując oczekiwane usługi i produkty. Model jest bezpieczny; za dostawę zamówienia, kwestie finansowe, czy logistyczne całkowicie odpowiada reklamodawca. Afiliant często nawet nie kontroluje szczegółowo każdego zamówienia, nie musi się martwić o aktualizacje lub inne sytuacje problematyczne. Istnieje sporo przedsiębiorców uzyskujących ogromne korzyści finansowe dzięki takim modelom sprzedaży.

Działalność Platformy Afiliacji Turystycznej opiera się na współpracy reklamodawcy z właścicielem strony internetowej, bloga lub innego medium mogącego generować ruch lub sprzedaż na stronie reklamodawcy.



### PIENIĄDZE

Podstawowe formy wynagrodzenia

Osoby korzystające z Platformy Afiliacji Turystycznej mogą otrzymać wynagrodzenie w wielu różnych modelach lub z wielu źródeł. Oto przykłady:

- CPM – (z ang. Cost per thousand, M jako rzymskie 1000) – płatność za 1000 wyświetleń jednostki reklamowej, czyli banera lub innego elementu graficznego.
- CPC – (z ang. cost per click) – właściciel strony zarabia za każde unikalne kliknięcie w link lub baner reklamowy i przejście na stronę reklamodawcy.
- CPL – (z ang. cost per lead) – płatność następuje np. za wypełnienie formularza (czyli pozostawienie danych kontaktowych), zarejestrowanie na stronie, lub pobranie aplikacji w wersji trial.
- CPS – (z ang. cost per sale) – wypłaca się określony procent od każdej sprzedanej oferty z „polecenia” właściciela strony internetowej.



### REKLAMODAWCY

Kto będzie dostarczał danych i ofert dla użytkowników?

- touroperatorzy i organizatorzy
- noclegi i wyszukiwarki noclegów
- linie lotnicze i wyszukiwarki lotów
- wypożyczalnie pojazdów i wyszukiwarki pojazdów
- ubezpieczyciele i brokerzy ubezpieczeń
- promy
- czartery i rejsy morskie
- instytucje kultury, sztuki i przyrody
- organizatorzy wycieczek fakultatywnych
- przewodnicy i tłumacze
- dostawcy usług transportowych i parkingowych
- usługi gastronomiczne
- organizatorzy imprez eventowych

Należy zaznaczyć, że lista reklamodawców jest nieskończona, gdyż każde narzędzie w Platformie Afiliacji Turystycznej jest do wykorzystania w dowolnej branży gospodarki rynkowej.





# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

## ZAGADNIENIA TECHNICZNE



Narzędzia służące do wyszukiwania informacji w Internecie komunikują się każde innym językiem. Jest to największa „słabość” idei otwartego dostępu do informacji. Niezależnie od tego, że określimy jako kryterium wyszukiwania te same słowa-klucze dla różnych wyszukiwarek, to każda z nich może zrozumieć je na swój sposób, czego konsekwencją jest otrzymanie różnych rezultatów wyszukiwania.

Pomysł na ten produkt wyewoluował ze zbieranych przez ponad 4 lata opinii, analiz i sugestii osób związanych z branżą turystyczną. Mianownikiem wspólnym dla wszystkich stron działających w przemyśle turystycznym jest oczekiwanie na pojawienie się normatywnych, szybko i stabilnie pracujących rozwiązań do prezentacji, rezerwacji i sprzedaży usług, produktów i ofert turystycznych.

Warto podkreślić, że przy rozważaniu zasadności rozpoczęcia prac nad projektem sprawą zasadniczą było podjęcie decyzji komu ma on być dedykowany i udostępniany, i na jakiej zasadzie (licencji).

Zdecydowaliśmy, że projekt będzie dostępny dla wszystkich; zarówno dla dużych firm turystycznych i hoteli, jak i małych serwisów, blogerów, pasjonatów i ludzi, chcących aktywnie uczestniczyć w działalności turystycznej, czerpiąc z tego określone, satysfakcjonujące dochody.

### Orientacyjne dane liczbowe podmiotów w Polsce

#### Firmy\*

Orientacyjne dane liczbowe:

- 4722 biur podróży
- 3733 hoteli i pensjonatów
- 5305 przewodników
- 4387 przedsiębiorców turystycznych
- 68300 lokali gastronomicznych

\* Dane pozyskanie z Centralnej Ewidencji i Wykazów w Turystyce Ministerstwa Sportu i Turystyki oraz GUS

#### Blogi, serwisy\*

Orientacyjne dane liczbowe:

- 1074 blogi i serwisy podróżnicze
- 2733 blogi i serwisy kulinarne
- 4715 blogi i serwisy sportowe
- 683 e-sklepy z mapami i przewodnikami
- 982 e-sklepy turystyczne

\* Dane pozyskanie z sieci i Google Analytic

# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

## ZAGADNIENIA TECHNICZNE



Zastosowane technologie i reguły w projekcie



### OPERATORY WIELU FORM

Te operatory pozwalają nam na stworzenie rozbudowanej maski wyszukiwania. Dzięki użyciu symboli wieloznacznych, skrypty pozwalają na wyszukanie terminu, którego dokładnie nie pamiętamy lub ma kilka form (np. różne nazwy w obcych językach tego samego pojęcia). Skrypt „tylda” potrafi zaś zwiększyć liczbę wyświetlanych wyników skanując bazy danych i łącząc tagi poszczególnych fraz w logiczną całość.



### ZANCNKI, FRAZY, TYLDA

Roboty i skrypty odpytujące bazy danych dzięki zastosowaniu zawężania zbiorów, pozwalają na ograniczenie liczby wyświetlanych wyników do tych, które zawierają określone słowa lub komendy.



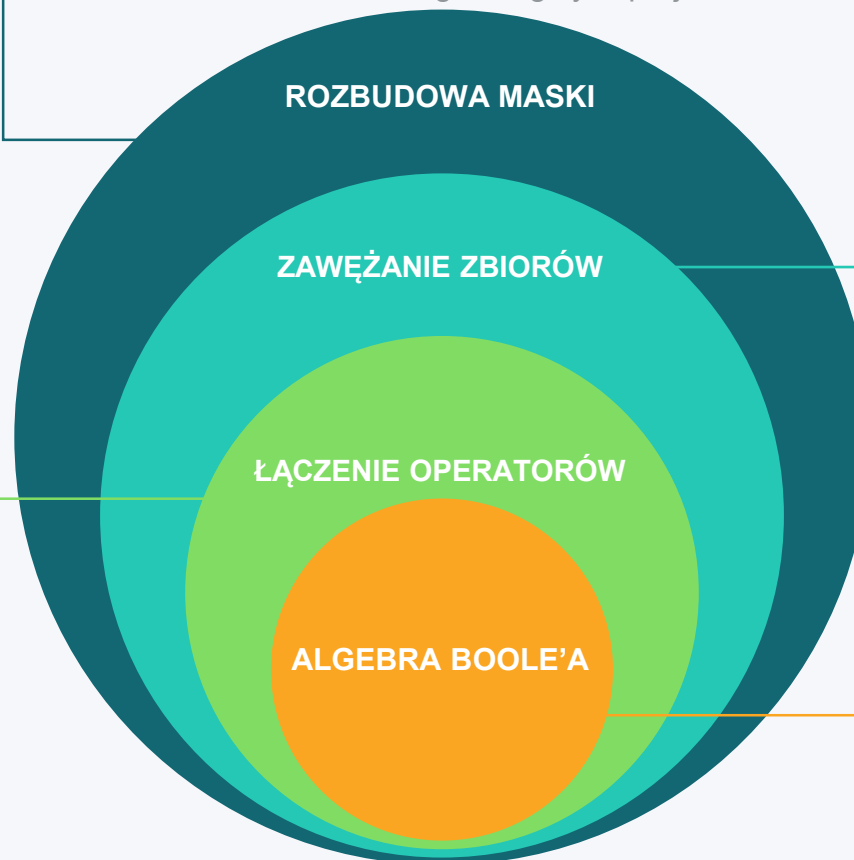
### HIERARCHIA WAŻNOŚCI

Skrypty w kodzie automatycznie definiują hierarchię ważności (kolejności) operatorów, według której informacje będą wyszukiwane



### OPERATORY LOGICZNE

1PASEK.COM oraz wyszukiwarki zostały „wyposażone” w skrypty, które odpytują bazy z użyciem słów-kluczy wyszukiwania „AND”, „OR”, „NOT” („i”, „lub”, „nie”)



T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

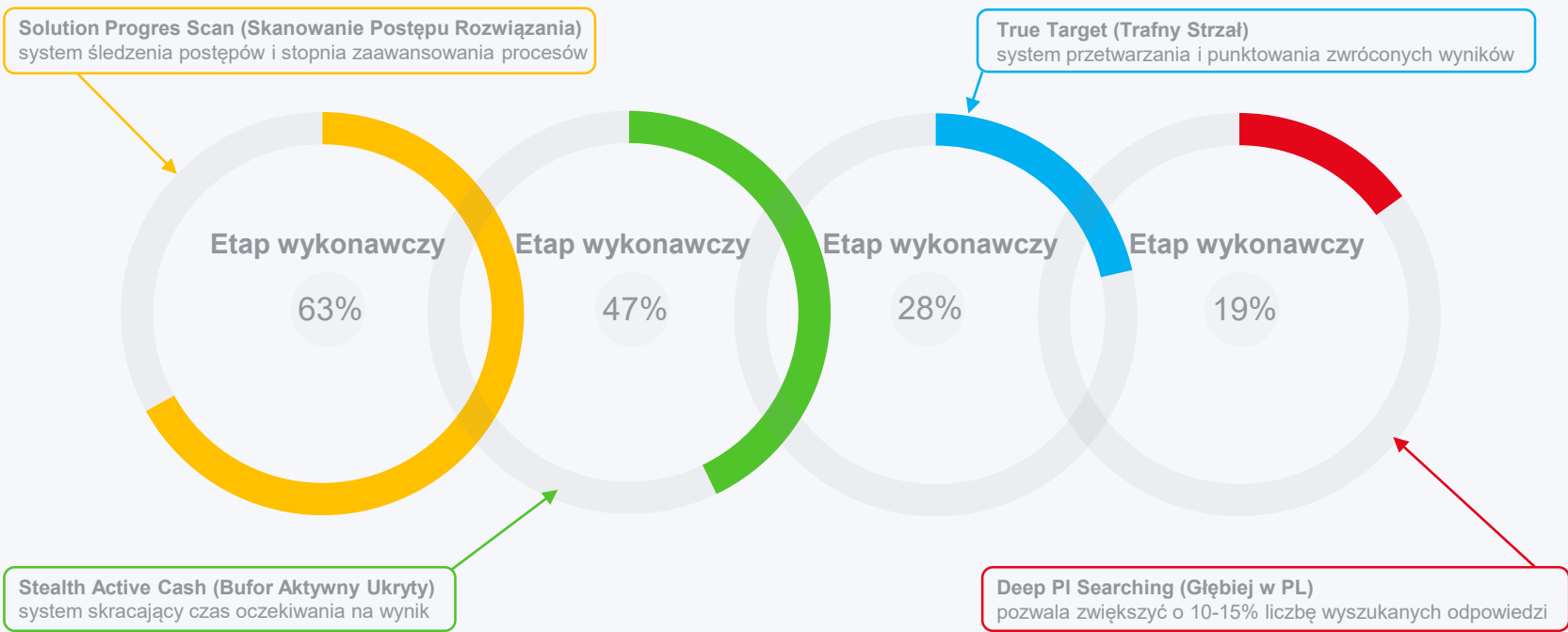
# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

## ZAGADNIENIA TECHNICZNE



Multiwyszukiwarka 1PASEK.COM

Pozwala na przejrzyste definiowanie kryteriów obróbki danych i tworzonych zapytań. Zawiera 4 specjalistyczne technologie:



# PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

## ZAGADNIENIA TECHNICZNE



### PODSUMOWANIE

Pojęcie logistycznego systemu informacyjnego oznacza zbiór wzajemnie powiązanych elementów: ludzi, sprzętu, procedur, zapewniający wszystkim użytkownikom odpowiednie informacje niezbędne do planowania, realizacji i kontrolowania swoich wyborów.

System informatyczny może być zdefiniowany jako zbiór procedur przetwarzania, tworzący formalną, w pełni zdefiniowaną całość, służącą do przechowywania i przetwarzania informacji.

Platforma Afiliacji Turystycznej i rozwiązania technologiczne z dziedziny IT które będzie dostarczać, staną się kluczowym miejscem dla każdej firmy i osoby, zaangażowanej w przemysł turystyczny w Polsce i na całym świecie.





# MARKETING

ANALIZA MARKETINGOWA





T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU

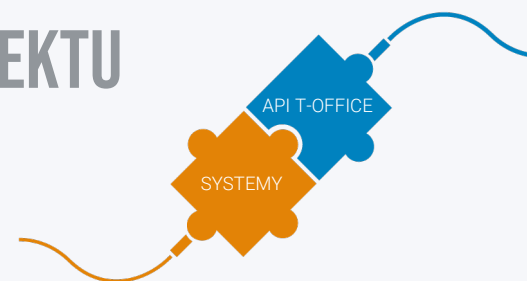


## UZASADNIENIE DLA PROJEKTU PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ

- Brak platformy afiliacyjnej w „polskim” Internecie dedykowanej tylko usługom turystycznym
- Dedykowane rozwiązania IT konkretnym parterom i rodzajom usług
- Wdrażanie wszystkich rozwiązań w formacie licencji Open Source
- Wszystkie narzędzia kompatybilne w ich implementacji do produktu WHITE LABEL
- Wyjątkowość oraz kompleksowość zakresu działania
- Wzrostowe prognozy ekonomiczne dla rynku usług turystycznych w Polsce
- Wzrost zainteresowania Użytkowników informatycznymi narzędziami rezerwacji i zakupu dóbr i usług turystycznych (Turysta Cyfrowy)
- Zwiększenie zakresu dostępu do narzędzi sprzedażowych i prezentacyjnych dla rozpoczynających działalność Agencji Turystycznych oraz Touroperatorów i Organizatorów

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



## STAN WYKONANIA PROJEKTU\*

Integracje systemów rezerwacyjnych zewnętrznych z Platformą Afiliacji Turystycznej

- MerlinX (ESS & Sabre Travel Network) – oferty 2581 biur Podróży
- Merigo® (Go Global TravelDestination of the World) – 5'500'000 mln pokoi hotelowych na całym świecie, 600 wypożyczalni samochodów w 50 destynacjach, transfery, rejsy, eventy, bilety lotnicze, ubezpieczenia, wizy, karty roamingowe.
- Destinations of the World (DOTWconnect) – 160'000 hoteli i apartamentów w ponad 10'000 destynacji
- Bedsonline (hotelbedsGROUP) – 170'000 hoteli w ponad 180 krajach, 16'000 agentów w ponad 700 destynacjach, 142'000 aut w ponad 1'900 destynacjach
- Hotailor (Amadeus & IBM) – 978'000 hoteli w 198 państwach, wyszukiwarka połączeń lotniczych KIWI
- Booking.com (Booking.com B.V.) – 1'613'434 obiektów noclegowych w 125'871 miejscach, w 229 krajach i terytoriach
- Rentalcars CONNECT (Priceline Group) – 53'000 wypożyczalni w 160 krajach
- Promy.pl (PETPOLONIA) – rezerwacja biletów promowych na świecie
- AGODA (Priceline Group) – 2'150'000 obiektów noclegowych na całym świecie, programy lojalnościowe
- Interhome AG - Hotelplan Holding AG (MIGROS Group) – 34'000 domów i apartamentów w 31 krajach
- TravelTrex GmbH – narty z karnetem w 1'500 obiektach i 500 miejscowościach
- Adriatic.hr – ponad 10'000 obiektów wakacyjnych nad Adriatykiem, 793 jachty i łodzie motorowe na Morzu Śródziemnym
- HotelsPro (Global Travel Wholesaler) – zakontraktowane ponad 500'000 obiektów hotelowych w 20'000 miastach świata
- Voyager (Voyager.com Sp. z o.o.) – bilety autobusowe, ubezpieczenia, karty turystyczne
- TUI Villas (Grupa TUI) – ponad 300'000 kwater wakacyjnych na świecie
- MOZIO (Mozio Inc.) – transfery lotniskowe z ponad 2'000 lotnisk na całym świecie, opcje „TUK-TUK” oraz „Last Mile”
- AFerry (AFerry Ltd.) – ponad 3'500 połączeń promowych na całym świecie, opcje CARGO
- Neckermann Podróże (Thomas Cook Group PLC) – 175 lat tradycji
- HotelPlanner – światowy lider rezerwacji noclegowych dla grup

\*Dane na dzień 01.11.2018 rok

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

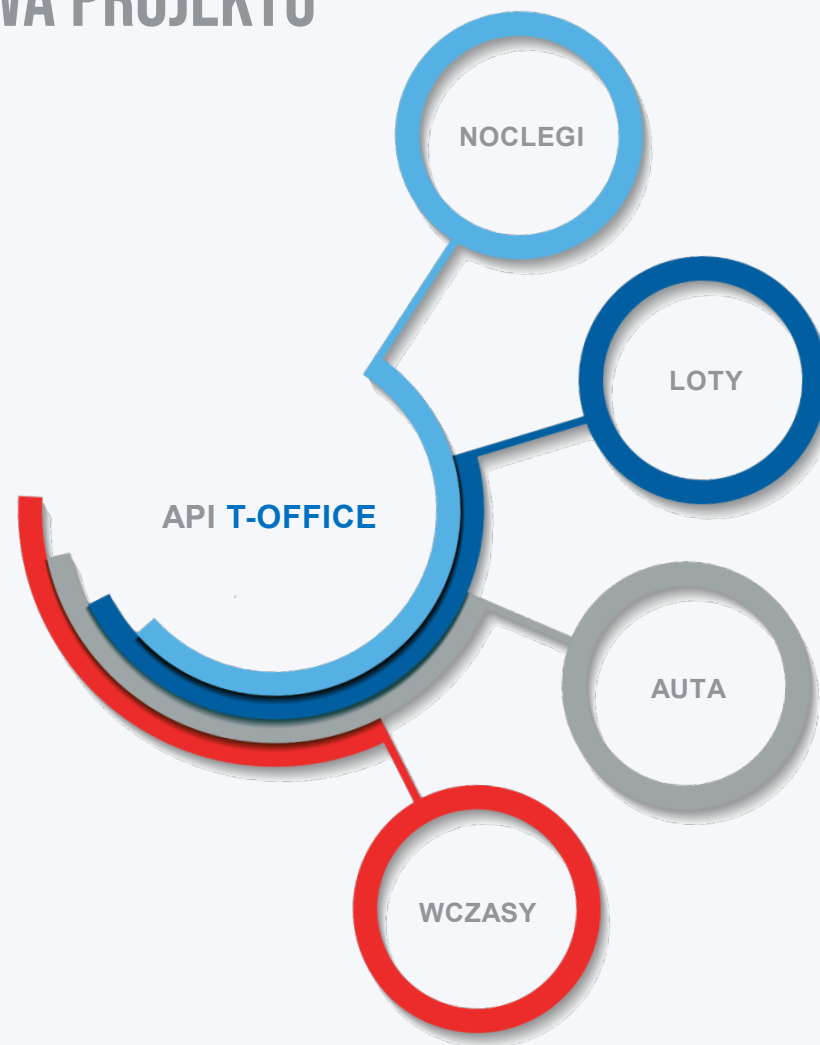
# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



## STAN WYKONANIA PROJEKTU\*

Powiązane bazy dostępne do API T-OFFICE

- |                     |                   |                    |
|---------------------|-------------------|--------------------|
| ✓ Arzoo             | ✓ Europcar        | ✓ Qtravel-Search   |
| ✓ Ean               | ✓ Hertz           | ✓ Musement         |
| ✓ Booking.com       | ✓ Sixt            | ✓ Adriagate        |
| ✓ Grouptranshotel   | ✓ Avis            | ✓ Sabre            |
| ✓ Orbits            | ✓ Alamo           | ✓ Tourico-Holidays |
| ✓ Priceline         | ✓ Thrifty         | ✓ Citi-Discovery   |
| ✓ HotelsCombined    | ✓ Dollar          | ✓ Hotelbeds        |
| ✓ Hotwire           | ✓ Tboholiday      | ✓ AdventureLink    |
| ✓ Travelport        | ✓ Cleartrip       | ✓ Wego             |
| ✓ Amadeus           | ✓ Car-Hire-Engine | ✓ Travelpayouts    |
| ✓ Abacus            | ✓ Viator          | ✓ JetRadar         |
| ✓ Car-Trawler       | ✓ Amadeus-Cruise  | ✓ TravelStart      |
| ✓ Carrentals        | ✓ Speedy          | ✓ Skyscan          |
| ✓ Irish-Car-Rentals | ✓ G-Adventures    |                    |



\*Dane na dzień 01.11.2018 rok

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



## Opis i analiza konkurencji



## Mocne strony Merlin X:

- Potężna baza danych
- Bogaty zbiór Kontrahentów
- Wieloletnie doświadczenie zespołu pracowniczego (jedynie 5 osób!)
- Uznana marka
- Właścicielem Merlin X od 2016 roku jest Francusko-Szwajcarski Fundusz Inwestycyjny NN Investment Partners należący do Grupy Kapitałowej ING



## Słabe strony Merlin X:

- Pobieranie opłat od Touroperatorów i Organizatorów za umieszczanie w systemie Merlin X ofert
- Naliczanie prowizji za sprzedaż ofert z systemu Merlin X
- Pobieranie opłat za udostępnienie agentom systemu Merlin X
- Udostępnienie systemu Merlin X dla agentów z „pustymi” narzędziami (agent, aby mógł użytkować zakupiony system Merlin X musi w trybie indywidualnym i odrębnym zawrzeć umowy z poszczególnymi touroperatorami, z listy udostępnionej przez Merlin X)
- Odpłatne widżety (hotele, loty, auta, e-płatności)
- Ograniczona możliwość edytowania VCMS (WHITE LABEL)
- Umieszczenie wszystkich narzędzi prezentacyjnych, rezerwacyjnych i sprzedażowych na własnym DNS (brak jakiegokolwiek możliwości ingerencji użytkownika w statystyki, subdomeny, SEO, pozycjonowanie, itp.)
- Ograniczona możliwość umieszczania skryptów oraz iFream.css w VCMS

# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



## Opis i analiza konkurencji



### Mocne strony TravelPayouts:

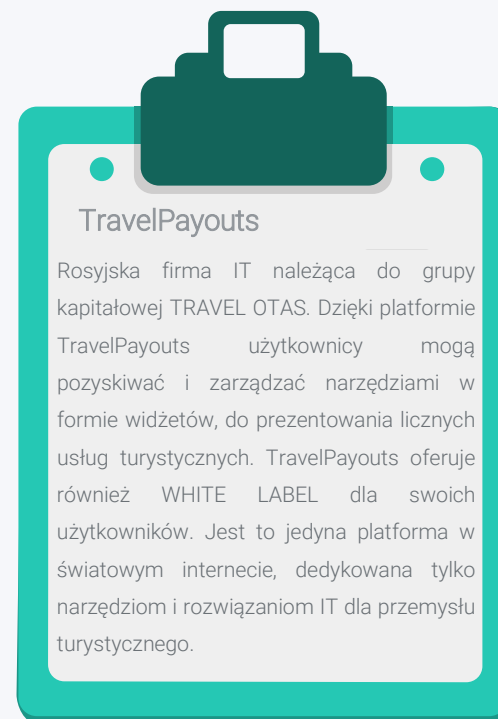
- Wiele kontentów
- Bogaty zbiór Kontrahentów
- Wieloletnie doświadczenie zespołu pracowniczego
- Uznana marka wśród blogerów i portali turystycznych
- Wszystkie udostępniane narzędzia są bezpłatne
- Wszystkie narzędzia w RWD (100% responsywne)
- Własne rozwiązania rezerwacji lotów – przeglądarka i wyszukiwarka Jetradar
- Własne rozwiązania rezerwacji noclegów – przeglądarka i wyszukiwarka Hotellook
- Właścicielem TravelPayouts jest uznana marka TRAVEL OTAS z olbrzymim wsparciem kapitałowym trustów azjatyckich



### Słabe strony TravelPayouts:

- Większość produktów, narzędzi i widżetów jest dostępnych tylko w językach rosyjskim i angielskim
- Bardzo niskie kwoty prowizji afiliacyjnych
- Ubogi zakres edycji graficznej poszczególnych widżetów
- Konieczna ingerencja programisty w skrypty widżetów z uwagi na rosyjskie biblioteki DLL dla programów antywirusowych\*
- Ograniczona możliwość edytowania WHITE LABEL
- Umieszczenie wszystkich narzędzi prezentacyjnych, rezerwacyjnych i sprzedażowych na własnym DNS\*\*
- Ograniczona możliwość umieszczania skryptów oraz iFream.css w WHITE LABEL
- Pomoc techniczna dla użytkownika tylko w języku rosyjskim lub angielskim

\* traktują widżety jako potencjalne zagrożenie na stronach WWW, co zmniejsza wiarygodność strony, na której umieszczany jest widżet, użytkownik obawia się potencjalnego zainfekowania komputera  
 \*\* brak jakiegokolwiek możliwości ingerencji użytkownika w statystyki, subdomeny, SEO, pozycjonowanie, itp.



T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



## Opis i analiza konkurencji

Z posiadanych informacji oraz po przeprowadzeniu analizy sektora usług informacji turystycznej wynika, że na rynku polskim jest tylko jeden dostawca koncepcyjnie zbliżony do idei Platformy Afiliacji Turystycznej, firma Merlin X z siedzibą we Wrocławiu. Drugim dostawcą usług jest rosyjski portal TravelPayouts będący własnością firmy TRAVEL OTAS



W wymienionych serwisach użytkownicy otrzymali jedynie możliwość prezentowania ofert usług turystycznych od Kontrahentów „narzuconych” niejako przez dostawcę (TravelPayuts) lub narzędzia „puste”, wymagające od użytkownika zawierania odrębnych umów z dostawcami usług lub ofert turystycznych (Merlin X). W przypadku TravelPayouts użytkownik **musi akceptować np. promowanie rosyjskich** hoteli na otrzymanym widżecie lub lotów określonej linii lotniczej (Aeroflot). W przypadku Merlin X użytkownik musi zawierać odrębne umowy z dostawcami ofert turystycznych z uwzględnieniem jego miejsca prowadzenia działalności (biura sprzedaży, siedziby), co rodzi trudności w dialogu z Touroperatorami, gdyż ci muszą uwzględniać położenie biura względem swoich agentów z wcześniejszymi umowami (konkurencyjność agentów). Rodzi to sytuację, kiedy użytkownik kupuje system, wdraża go do swojej platformy, a efekt jest taki, że nie może w nim umieścić żadnych ofert, gdyż siedziba jego firmy mieści się w bezpośrednim sąsiedztwie licznych biur agencyjnych. System Merlin X w zasadzie stworzony jest do obsługi sprzedaży stacjonarnej, nie internetowej.

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



Opisane usługi konkurencji nie oferują użytkownikom korzystania z dodatkowych produktów i usług, które będą dostępne w Platformie Afiliacji Turystycznej takich jak:



UBEZPIECZENIE – WYSZUKIWARKA UBEZPIECZEŃ TURYSTYCZNYCH



REZERWACJA I CZARTERY JACHTÓW NA CAŁYM ŚWIECIE



WYBÓR DOWOLNEGO SYSTEMU REZERWACJI OFERT TURYSTYCZNYCH BEZ ZAWIERANIA ODREBNYCH UMÓW



ZDALNA SPRZEDAŻ (ON-LINE) BILETÓW I WEJŚCIÓWEK DO INSTYTUCJI KULTURY, SZTUKI, ROZRYWKI, MUZEÓW, KIN,



PEŁNA I MERYTORYCZNA INFORMACJA TURYSTYCZNA (SZLAKI, PRZEWODNICY, TŁUMACZE, MOP, USŁUGI DLA TURYSTÓW, ITP.)



ELASTYCZNE API MODYFIKOWANE I UDOSTĘPNIANE ELASTYCZNIE W RAMACH WYMIANY STREAMINGOWEJ



WHITE LABEL W PEŁNI MODYFIKOWANY ZGODNIE Z KONCEPCJĄ PREZENTACJI OFERT TURYSTYCZNYCH UŻYTKOWNIKA



PEŁNA ZDOLNOŚĆ INSTALACJI SKRYPTÓW I ICH IMPLEMENTACJA W SERWISIE UŻYTKOWNIKA (BRAK PRZEKIEROWANIA NA DNS ZEWNĘTRZNY)

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## ANALIZA MARKETINGOWA PROJEKTU



Zasady współpracy z użytkownikami Platformy Afiliacji Turystycznej oraz metody wynagradzania

RODZAJ USŁUGI LUB PRODUKTU	FORMA PRAWNA ZAWIERANIA UMOWY	ODBIORCA PRODUKTU LUB USŁUGI	CEL	FORMA WYNAGRODZENIA
API dla dostawcy reklamodawcy	Umowa współpracy	Kontrahent	Udostępnienie oferty	Prowizja
API dla wydawcy	Umowa współpracy	Użytkownik Platformy	Sprzedaż oferty	Prowizja
Wyszukiwarki dla wydawcy	Umowa współpracy	Użytkownik Platformy	Sprzedaż oferty	Prowizja
Widżety dla reklamodawcy	Umowa współpracy	Kontrahent	Udostępnienie oferty	Prowizja
Widżety dla wydawcy	Umowa współpracy	Użytkownik Platformy	Sprzedaż oferty	Prowizja
White Label	Umowa współpracy	Użytkownik Platformy	Sprzedaż oferty	Prowizja
1PASEK.COM dla dostawców ofert	Umowa współpracy	Kontrahent	Udostępnienie oferty	Prowizja
1PASEK.COM dla użytkowników	Umowa współpracy	Użytkownik Platformy	Sprzedaż oferty	Prowizja
Platforma Afiliacji Turystycznej	Regulamin	Kontrahent i użytkownik	Wymiana oferty	Bezpłatnie

**KONTRAHENT (reklamodawca)** – firma, hotel, usługodawca i każdy inny podmiot udostępniający oferty, usługi i produkty do sprzedaży

**UŻYTKOWNIK (wydawca)** – firma lub osoba fizyczna korzystająca z narzędzi do sprzedaży ofert KONTRAHENTA na swoim serwisie WWW lub White Label

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.





# ETAPY REALIZACJI

PLAN BUDOWY PLATFORMY

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# PLAN BUDOWY PLATFORMY



### DEFINICJE PRAC

Budowa profesjonalnej platformy wymaga ścisłej współpracy wielu osób o różnych specjalnościach. W pracy nad platformą uczestniczyć będą: graficy, webmasterzy (specjaliści od kodowania), analitycy (informatycy), programiści oraz osoby nadzorujące i koordynujące prace, testerzy aplikacji oraz doradcy merytoryczni (turystyka).



T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI  
**PLAN BUDOWY PLATFORMY**

OŚ CZASU



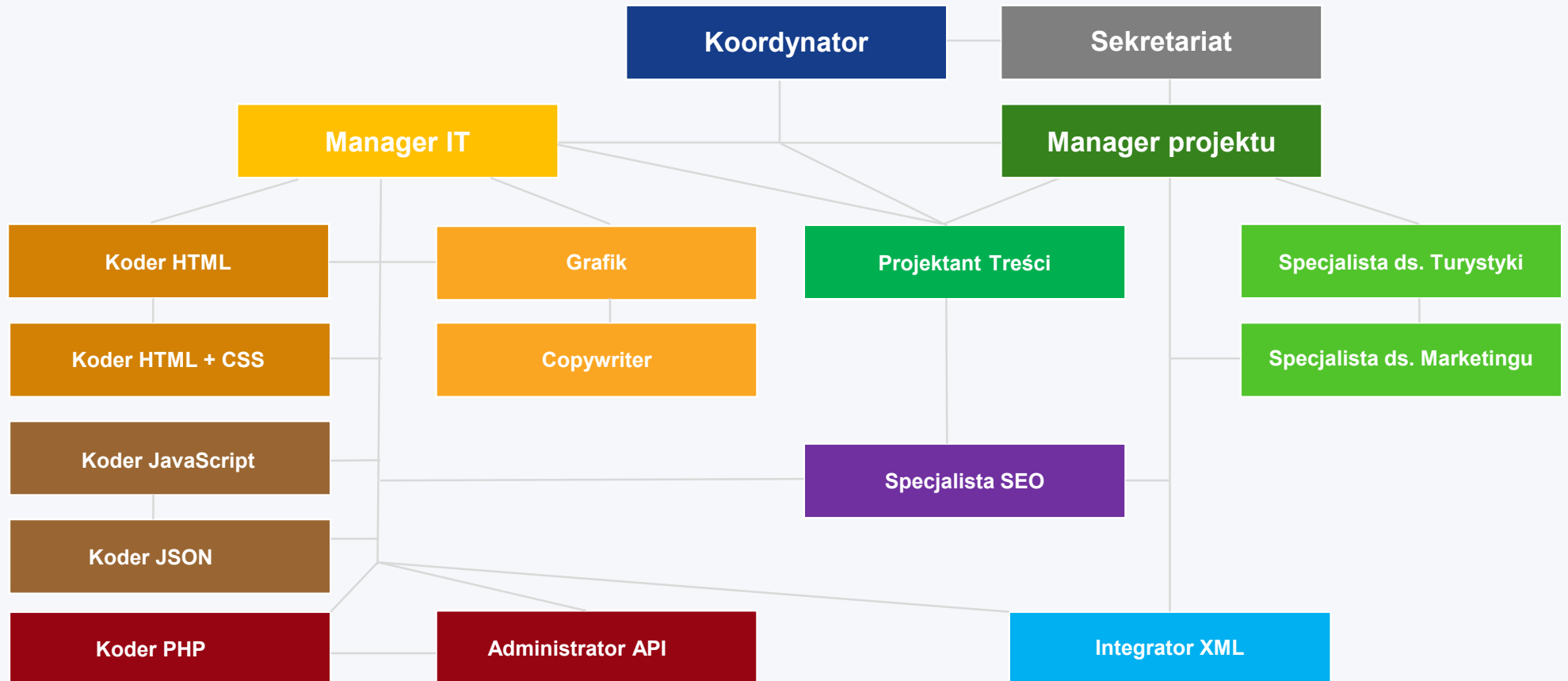
RODZAJ DZIAŁAŃ	1 MIESIĄC	2 MIESIĄC	3 MIESIĄC	4 MIESIĄC	5 MIESIĄC	6 MIESIĄC	7 MIESIĄC	8 MIESIĄC
Prace projektowe	█				█		█	
Copywriting	█						█	
Architektura Treści	█					█		
Projekt graficzny		█			█			
Budowa bazy dostawców		█ PROCES CIĄGŁY						
Kodowanie platformy			█					
Integracje z aplikacjami					█			
Wdrażanie i alfa testy					█		█	
SEO					█ PROCES CIĄGŁY			
Beta testy							█	

# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## PLAN BUDOWY PLATFORMY



### STRUKTURA WYKONAWCZA

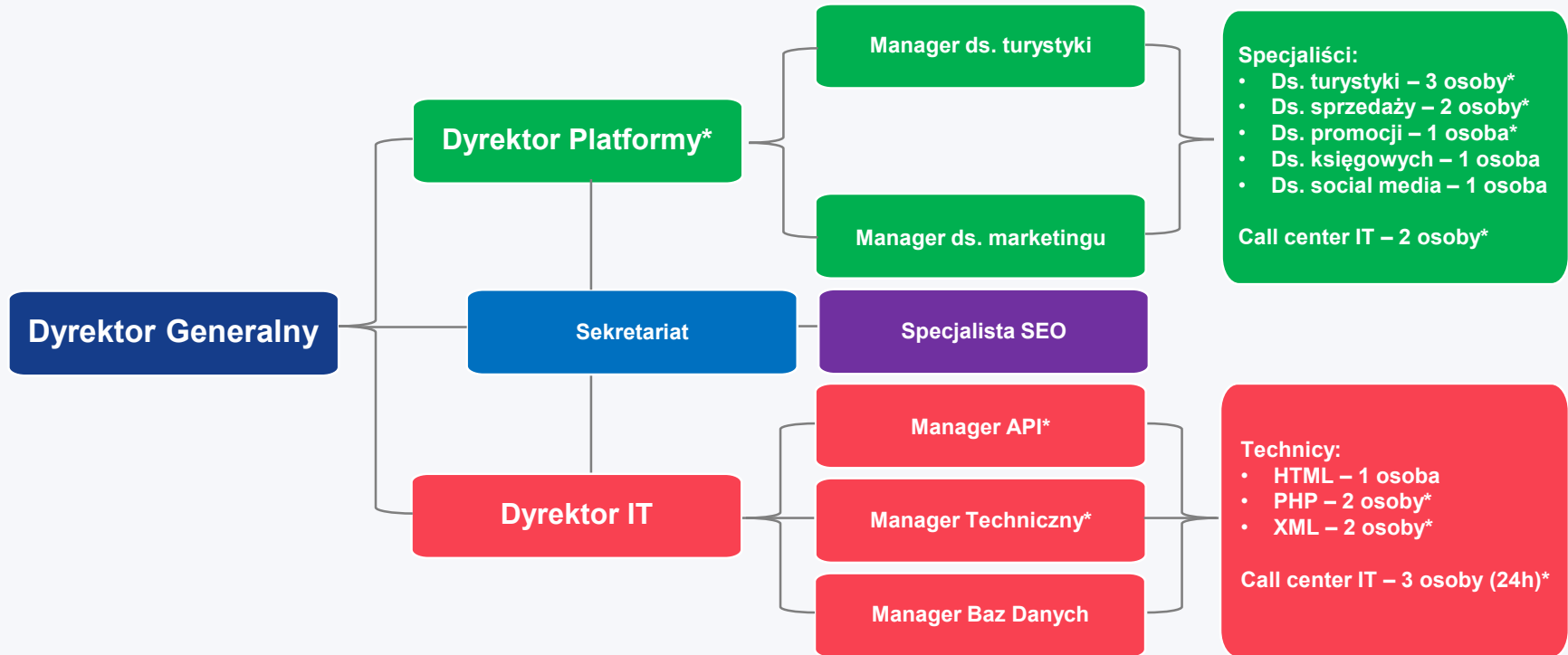


# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## PLAN BUDOWY PLATFORMY



ORIENTACYJNA STRUKTURA ZARZĄDZANIA PLATFORMĄ\*

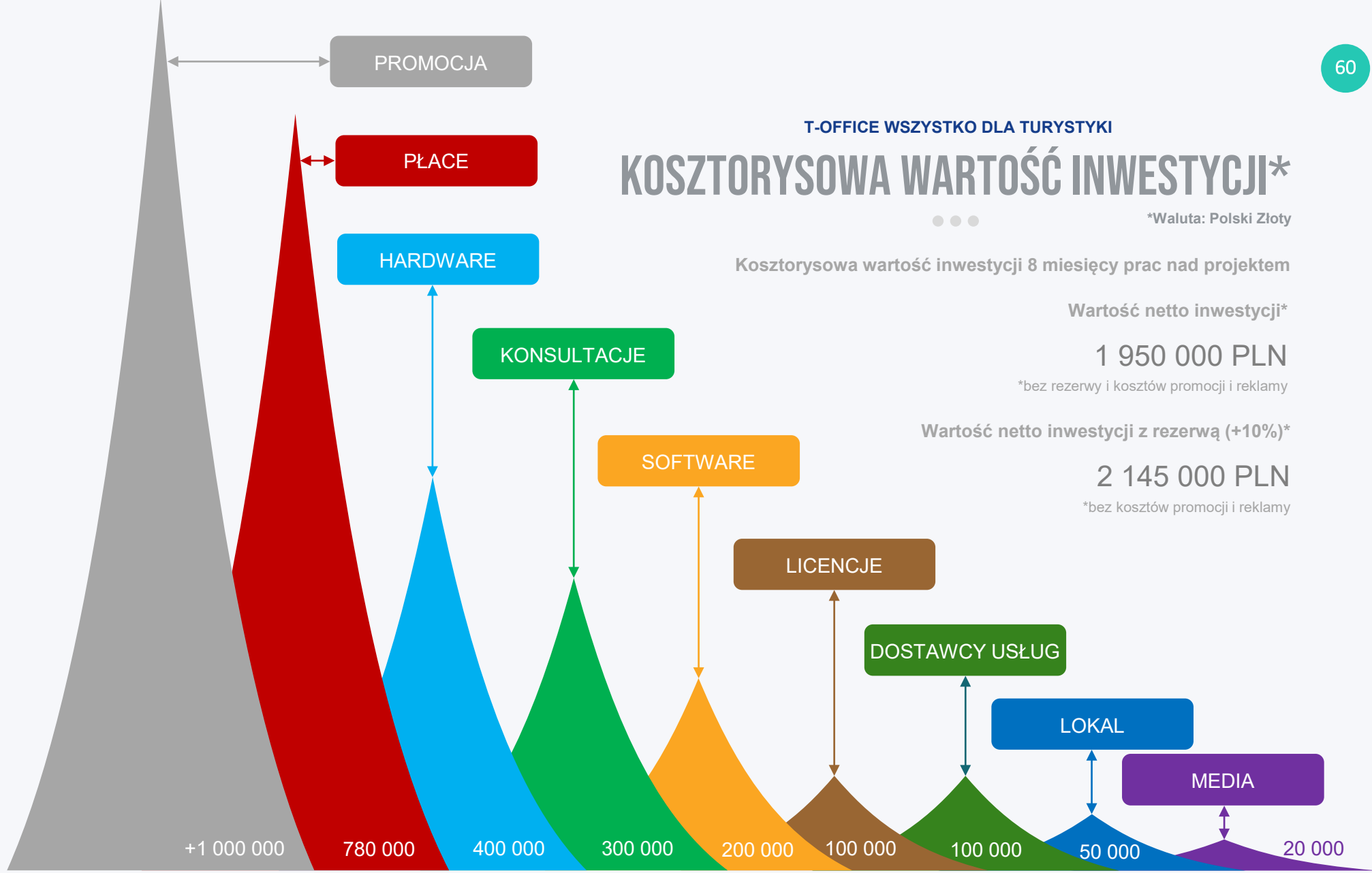


\* Założenie: struktura do obsługi minimum 100 Kontrahentów (reklamodawców) i 700 Użytkowników Platformy (wydawców)



# KOSZTORYS

WARTOŚĆ INWESTYCJI REALIZACJI PROJEKTU  
PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ



# T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## KOSZTORYSOWA WARTOŚĆ INWESTYCJI\*

\*Waluta: Polski Złoty

Kosztorysowa wartość inwestycji 8 miesięcy prac nad projektem

Wartość netto inwestycji\*

1 950 000 PLN

\*bez rezerwy i kosztów promocji i reklamy

Wartość netto inwestycji z rezerwą (+10%)\*

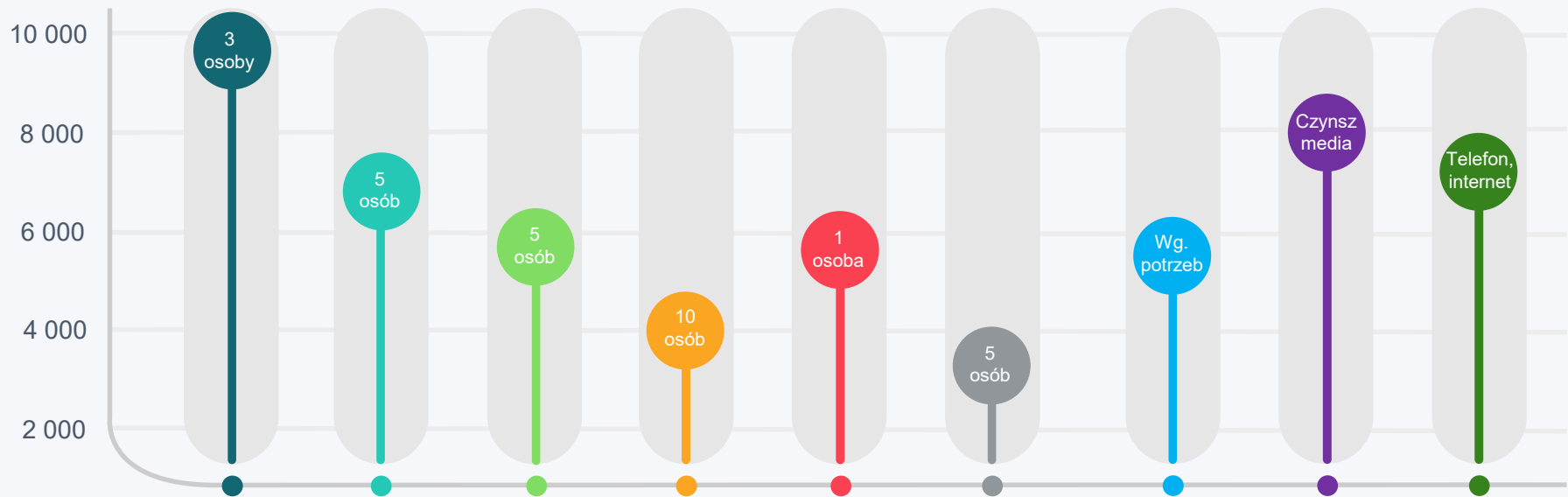
2 145 000 PLN

\*bez kosztów promocji i reklamy

# KOSZTORYSOWA WARTOŚĆ INWESTYCJI\*

\*Waluta: Polski Złoty

Kosztorysowa wartość inwestycji 1 miesiąc pracy zespołu po uruchomieniu projektu\*



● Pion zarządzający\*  
~ 10 000 PLN (netto).

● Specjaliści\*  
~ 4 000 PLN (netto)

● Konsultacje i analizy  
~ 5 000 PLN (netto)

● Pion kierowniczy\*  
~ 6 000 PLN (netto)

● Księgowość  
~ 5 000 PLN (netto)

● Lokal + media  
~ 8 000 PLN (netto)

● Pion techniczny\*  
~ 5 000 PLN (netto)

● Call center\*  
~ 3 000 PLN (netto)

● Łączność  
~ 3 000 PLN (netto)

Wartość netto miesięcznych kosztów\*

78 000 PLN

\*w fazie początkowej

Wartość netto miesięcznych kosztów\*

161 000 PLN

\*docelowy poziom działania platformy

\* Założenie: struktura do obsługi minimum 100 Kontrahentów (reklamodawców) i 700 Użytkowników Platformy (wydawców)

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

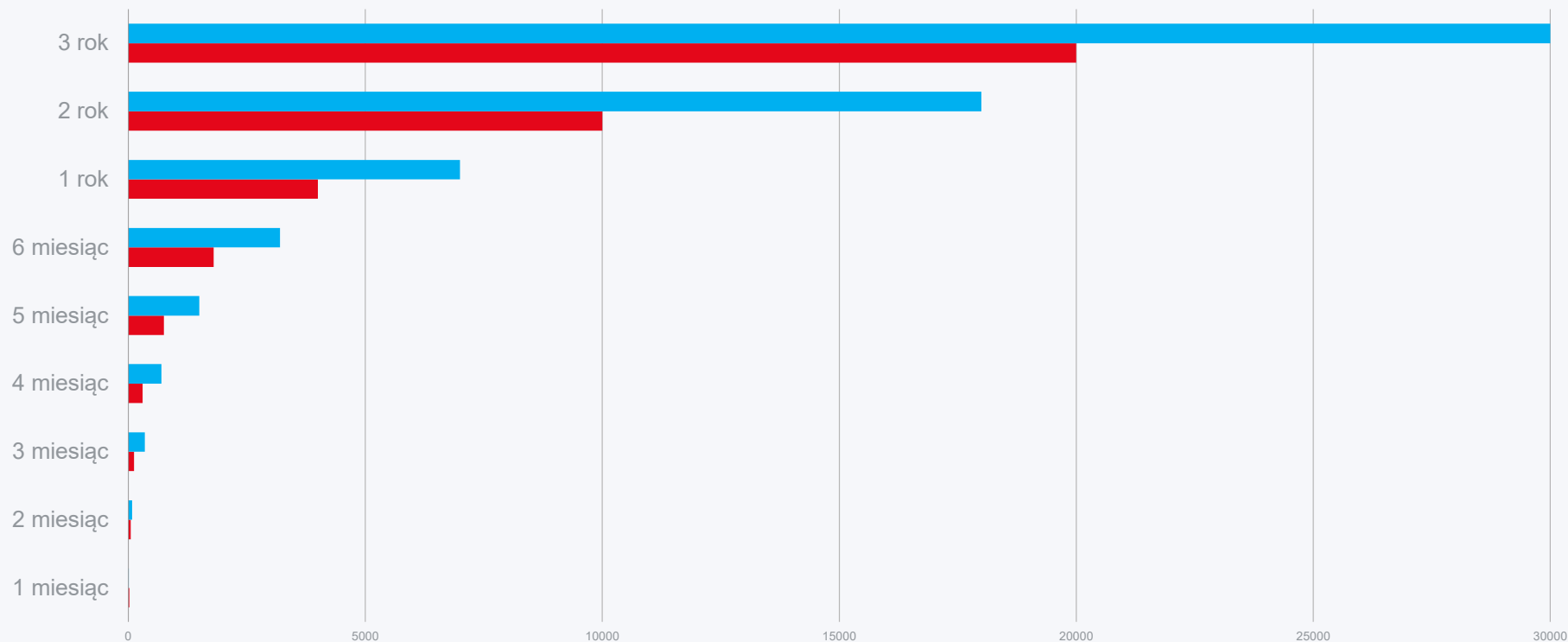
© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.



# KOSZTORYSOWA WARTOŚĆ INWESTYCJI



Prognozowany ruch Wydawców i Reklamodawców na Platformie Afiliacji Turystycznej w okresie do 3 lat

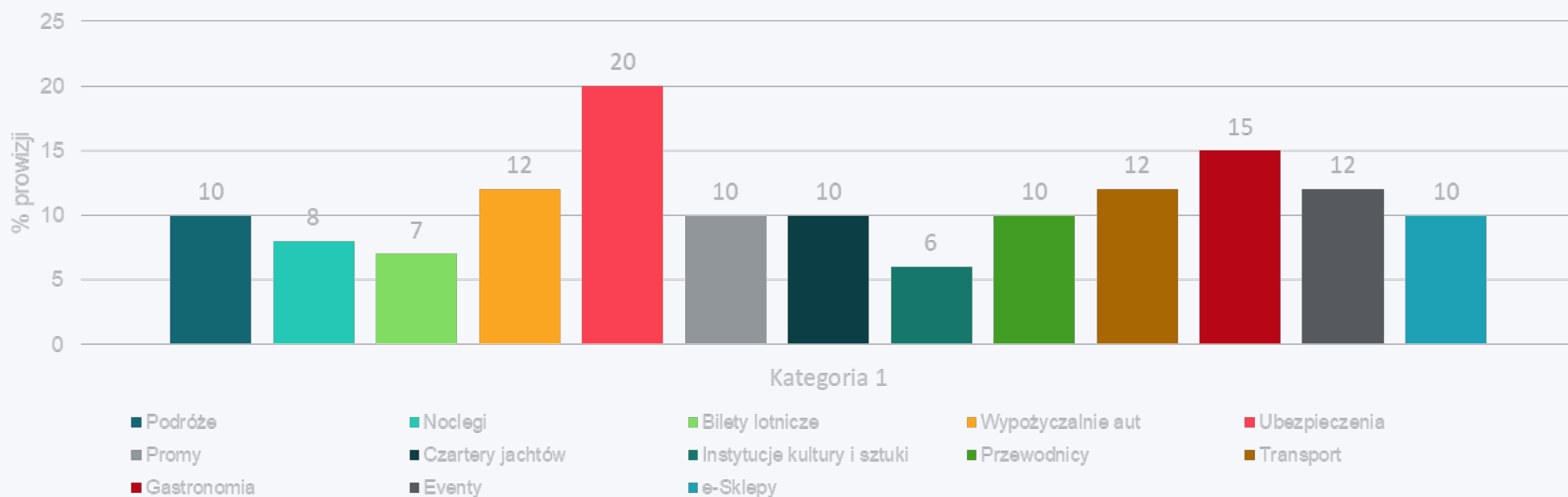


	1 miesiąc	2 miesiąc	3 miesiąc	4 miesiąc	5 miesiąc	6 miesiąc	1 rok	2 rok	3 rok
■ Wydawcy	10	80	350	700	1500	3200	7000	18000	30000
■ Reklamodawcy	20	50	120	300	750	1800	4000	10000	20000

# KOSZTORYSOWA WARTOŚĆ INWESTYCJI



Wykaz uśrednionych stawek wynagrodzenia prowizyjnego, stosowany w rozliczeniach transakcji turystycznych



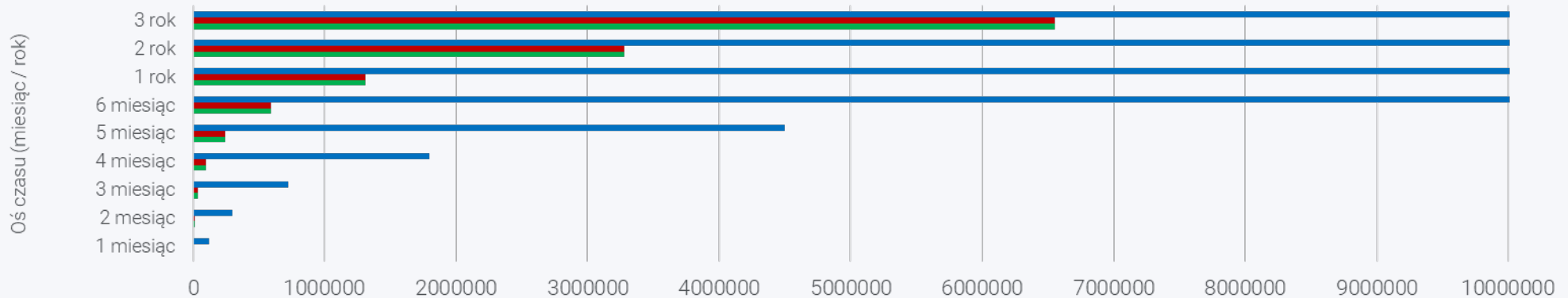
# KOSZTORYSOWA WARTOŚĆ INWESTYCJI



## Zakładane dochody z działalności Platformy Afiliacji Turystycznej

Założenia:

- Średnia cena usługi dobowej = 300 PLN
- Średnia wysokość prowizji udzielanej Platformie przez Reklamodawców = 10,92%
- Jeden Wydawca sprzedaje 20 ofert dobowych w miesiącu



	1 miesiąc	2 miesiąc	3 miesiąc	4 miesiąc	5 miesiąc	6 miesiąc	1 rok	2 rok	3 rok
■ Sprzedaż ogółem	120000	300000	720000	1800000	4500000	10800000	24000000	60000000	120000000
■ Prowizja dla Wydawcy	6552	16380	39312	98280	245700	589680	1310400	3276000	6552000
■ Prowizja dla T-OFFICE	6552	16380	39312	98280	245700	589680	1310400	3276000	6552000

Os wartości sprzedaży (w milionach PLN)

■ Sprzedaż ogółem ■ Prowizja dla Wydawcy ■ Prowizja dla T-OFFICE

\*Waluta: Polski Złoty

# ANALIZA SWOT

MOCNE I SŁABE STRONY PROJEKTU



T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA SWOT



## MOŻLIWOŚCI

Do podstawowych możliwości wynikających z otoczenia zewnętrznego projektu PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ zaliczyć można:

- Niestanny rozwój przemysłu turystycznego
- Ciągły wzrost gospodarczy oraz wzrost płac powodujący większe zainteresowanie klientów turystyką i podróżą.
- Zainteresowanie konsumentów zwiększeniem dostępu do usług IT oraz możliwością nabywania usług w Internecie
- Poszukiwanie przez Kontrahentów i Użytkowników nowych rozwiązań współpracy w zakresie prezentacji i sprzedaży usług turystycznych
- Dążenie do niwelowania wzajemnych wymian informacji na zasadzie przekazywania baz danych na rzecz technologii streaming i Cloud
- Uwolnienie Użytkowników z obowiązku migracji na obcy DNS

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## ANALIZA SWOT



# ZAGROŻENIA



Podstawowe zagrożenia mogące mieć istotny wpływ na funkcjonowanie projektu PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ to:

- Zubożenie społeczeństwa – zmniejszenie dochodów gospodarstw domowych spowodować może, spadek zainteresowania usługami turystycznymi.
- Wahania na rynku finansowym i wzrost cen walut - może skutkować wzrostem cen usług turystycznych, które staną się dla większości społeczeństwa mało atrakcyjne, niemożliwe do akceptacji w planowaniu budżetu firm i rodzin.
- Zagrożenia związane z rozwojem nowych technologii. Dynamiczny rozwój usług turystycznych idzie w parze z nieustanną potrzebą opracowywania jeszcze lepiej działających narzędzi, które umożliwią łatwiejszy i szybszy dostęp klientów do tych usług. Wiąże się to z koniecznością ponoszenia wysokich nakładów finansowych, a ograniczone możliwości finansowe projektu, staną się zagrożeniem.
- Zagrożenia związane z niestabilnością przepisów (podatkowych, prawnych, kategoryzacyjnych, itp.).
- Pojawienie się na rynku realnego zagrożenia ze strony konkurencji z nowymi narzędziami i dużym wsparciem promocyjnym w mediach.

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# ANALIZA SWOT



Do silnych stron projektu 1PASEK.PL, mających wpływ na wybór strategii działania, zaliczyć trzeba przede wszystkim:

- Dwubiegunowy rozwój szerokiej gamy usług: zaspokojenie potrzeb Użytkowników (Wydawcy) poprzez dostarczanie im najlepszych narzędzi do prezentowania i sprzedaży usług turystycznych oraz ścisła współpraca z Kontrahentami (Reklamodawcy), kreowanie wspólnie z nimi strategii działania, stałe rozszerzanie oferty o nowe grupy odbiorców.
- Uczciwa i nowatorska oferta dla branży turystycznej: bezpłatne udostępnianie narzędzi dla biur podróży w sieci WWW oraz biur stacjonarnych touroperatorów.
- Stałe poszerzanie asortymentu usług.
- Doświadczenie w branży. Zespół pracowników i współpracowników składać się będzie ze specjalistów w swoich dziedzinach.
- Gwarantowana najwyższa jakość świadczenia usług i udostępnianych narzędzi.
- Elastyczność dostosowania się do wymogów klienta i szybka reakcja na ich oczekiwania.
- Duża kreatywność i dyscyplina twórców projektu.



T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## ANALIZA SWOT



# SŁABE STRONY



Słabymi stronami projektu to:

- Zasoby kapitałowe: projekt PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ posiada ograniczenia kapitałowe w finansowaniu prac i promocji ofert i usług.
- Brak rozbudowanej sieci dystrybucji oferty i usług. Jest to czynnik ściśle powiązany z brakiem kapitału na sfinansowanie skutecznej kampanii reklamowej oraz organizacji i budowy przedstawicielstw handlowych projektu w kraju i za granicą.
- Słaba pozycja na rynku: Platforma Afiliacji Turystycznej T-OFFICE jest nowym projektem, dlatego rynek zaczyna go dopiero poznawać. Na rynku internetowych usług turystycznych (a konkretniej: systemów rezerwacyjnych i wyszukiwarek), nieznanomość marki może znacząco wpłynąć na rozwój projektu, szczególnie w konfrontacji z innymi podmiotami posiadającymi ustabilizowaną pozycję, które świadczą podobne (w ogólnym zarysie), usługi.



## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

## ANALIZA SWOT



## PODSUMOWANIE



Po przeanalizowaniu wszystkich czynników składających się na analizę SWOT nasuwają się następujące stwierdzenia:



- ❖ Możliwości projektu PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ stale wzrastają, a jest to spowodowane głównie poprzez stopniowy i dynamiczny rozwój usług turystycznych, wzrost liczby potencjalnych Użytkowników i Kontrahentów.
- ❖ Niepokojący jest stały wzrost zagrożeń płynących z otoczenia zewnętrznego projektu; zagrożeniem tym jest głównie niebezpieczeństwo pojawienia się nowych konkurentów w branży tego typu usług i co za tym idzie spadek zainteresowania Platformą przez Użytkowników i Kontrahentów.
- ❖ Projekt posiada wiele silnych stron, dzięki którym jego pozycja na rynku zostanie zauważona i doceniona (potrzeby branży w zakresie nowych narzędzi IT). Bezpłatne udostępnianie narzędzi, dwubiegunowość działania tworzą sensowny efekt synergii ekonomicznej i logistycznej projektu, doświadczenie w branży, wysoka jakość usług, a przede wszystkim unikalna skala świadczonych usług.
- ❖ Projekt Platforma Afiliacji Turystycznej posiada wiele słabych stron, jednakże optymistycznym faktem jest to, że ich liczba stale się zmniejsza za sprawą ciągłych prac nad projektem.



# WNIOSKI

PODSUMOWANIE PREZENTACJI

## T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# WNIOSKI



Przedstawione opracowanie projektu PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ całościowo obejmuje zagadnienia niezbędne do podejmowania decyzji inwestycyjnych. Analiza kolejnych punktów działalności organizacyjnej, technicznej, a zwłaszcza marketingowej wypadła pomyślnie, co pozwala na zrealizowanie przedsięwzięcia. Opracowanie projektu przedstawione zostało w perspektywie czasu obecnego i najbliższych trzech lat funkcjonowania projektu.

Analiza SWOT dotycząca powyższego okresu czasu wykazała pozytywne tendencje co do możliwości rynkowych projektu i jego mocnych stron. Natomiast ocena zagrożeń i słabych stron zdaje się uspokajać twórców projektu i udziałowców T-OFFICE Sp. z o. o., gdyż są one ograniczone. Wyjątkiem jest możliwość pojawienia się nowych konkurentów, ale taka sytuacja dotyczy dziś wszystkich rynków i sposobem na minimalizowanie tego zagrożenia może być tylko wewnętrzne i zewnętrzne wzmocnienie pozycji rynkowej.

Umiarkowane prowizje wykazane w opracowaniu są efektem ostrożności założeń i świadomą strategią korzystnego (atrakcyjne stawki i wartości prowizyjne) zainicjowania działania programu wśród Użytkowników i Kontrahentów.

Założenia strategii działania i rozwoju projektu nastawione są na długofalową obsługę klientów, przez co pozwalają szacować większe dochody w następnych latach. Warunkiem utrzymania klientów i zwiększania ich grupy jest profesjonalna obsługa i budowanie wśród nich poczucia zadowolenia. To właśnie jest jednym z głównych priorytetów twórców jak i samego programu PLATFORMA AFILIACJI TURYSTYCZNEJ T-OFFICE Sp. z o.o..

Dzięki inwestycji w projekt twórcy i założony zespół wykonawczy są w stanie łatwo i szybko wyskalować produkt. We wprowadzaniu produktu na rynek bardzo pomagają nam imprezy branżowe – targi, konferencje, sympozja, forum branży, panele i dyskusje, w których T-OFFICE aktywnie uczestniczy.

Strategia marketingowa i sprzedażowa oparta na: growthhackingu, współpracy z najlepszymi partnerami (np. Booking.com, Bedsonline, Destination of the Word i wielu innych wymienionych wcześniej w prezentacji), dystrybucji online, resellerach (partnerzy B2B w początkowej fazie działania, we wszystkich krajach Unii Europejskiej i Ameryki Północnej, docelowo we wszystkich 307 destynacjach świata) oraz klasyczne spotkania sprzedażowe B2B jest słuszną koncepcją, a wsparta intensywną kampanią reklamową może skutkować znakomitymi wynikami finansowymi oraz dużym zainteresowaniem przedsiębiorstw, instytucji i osób związanych z branżą turystyczną.

**Należy zwrócić szczególną uwagę na możliwość konwergencji całej Platformy Afiliacji Turystycznej na każdą inną, dowolną branżę gospodarczą (budownictwo, medycyna, transport, finanse, telekomunikacja, itd.). Ta możliwość po zakończeniu prac nad projektem i pomyślnym wdrożeniem, stanowi duży potencjał do rozszerzania działalności.**

T-OFFICE WSZYSTKO DLA TURYSTYKI

# WNIOSKI



## SIEDZIBA T-OFFICE Sp. z o.o.

ul. Śląska 22/12, 42-217 Częstochowa

## E-MAIL

biuro@t-office.pl

## NUMERY TELEFONÓW

+48 34 333 46 66 ; +48 514 038 036

## DNI I GODZINY URZĘDOWANIA

Telefon dyżurny czynny całą dobę: +48 514 038 036

Poniedziałek – Piątek: od 09:00 do 17:00

Sobota: od 10:00 do 16:00

Niedziela: nieczynne





# DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Czekamy na pytania

Przydatne linki:

- Strona główna T-OFFICE Sp. z o.o.
- Strona główna Travel STREFA Biuro Podróży
- Dokumenty do pobrania
- Dane kontaktowe
- Strona robocza Platformy Afiliacji Turystycznej
- Facebook

<https://www.t-office.pl>

<https://travelstrefa.pl>

[https://t-office.pl/o\\_nas/o\\_nas.html](https://t-office.pl/o_nas/o_nas.html)

[https://t-office.pl/o\\_nas/kontakt.html](https://t-office.pl/o_nas/kontakt.html)

<http://1pasek.com>

<https://www.facebook.com/t.officeallfortourism/>

[www.t-office.pl](http://www.t-office.pl) [www.travelstrefa.pl](http://www.travelstrefa.pl)

© 2018 T-OFFICE Sp. z o.o.. All Rights Reserved.





# T-OFFICE

WSZYSTKO DLA TURYSTYKI