



Revolucionando o Pagamento de Hotéis

Mediadora: Heloisa Prass – Diretora de Marketing
PANROTAS

Sponsored by





Walter Teixeira

TX Consultoria

Gustavo Syllós

Diretor de Vendas para America Latina

Accor Hospitality

Gustavo Espina

Carlson Wagonlit



Em época de Oscar do cinema, vou usá-lo como paralelo para apresentar nosso painel.

Trata-se de um filme que obrigatoriamente deverá ter um final onde “todos vivem felizes para sempre.....”



O roteiro original :

Julho 2008 – é firmado acordo entre
hotelaria, agências e empresas

Janeiro 2009 – data para o início de uma
nova fase: “não faturamento”



Haverá mudança de papéis ?

Ator coadjuvante vira ator principal ?

Teremos que refilmar muitas cenas ?

Certamente estamos na fase de escrever
um novo roteiro !



Se todos sabem as vantagens –
quais os melhores caminhos
para a implementação?



Vamos ouvir nossos
painelistas !



Walter Teixeira

TX Consultoria

2 / 2 / 2009

Sponsored by





Precisamos de uma revolução?

Onde?

No Cliente, no Hotel, na Agência ou no
Cartão de Crédito?



Cartão Corporativo (Plástico)



- Produto tradicional
- Vários Bancos
- Pagamentos mensais
- Viajante presta contas e confere a fatura
- Testado e aprovado
- Funciona integrado à Política de Viagens



Cartão Corporativo (Plástico)



Dificuldade no Brasil

- Baixa penetração
- Cultura



Cartão Corporativo (Plástico)



Resistências

- Sensação de perda de controle
- Baixo nível de informação
- Política de Viagens e Prestação de Contas
- Conferir antes de pagar
- Captura da Nota Fiscal
- Só para funcionários



**Cartão Corporativo
(Plástico)**



**Cartão Corporativo
(Virtual)**





Cartão Corporativo (Virtual)



Vantagens

- Virtual Aéreo já testado pelo mercado
- Centraliza em uma fatura todas as hospedagens
- Relatório de informação
- Menos processos
- Mais controle



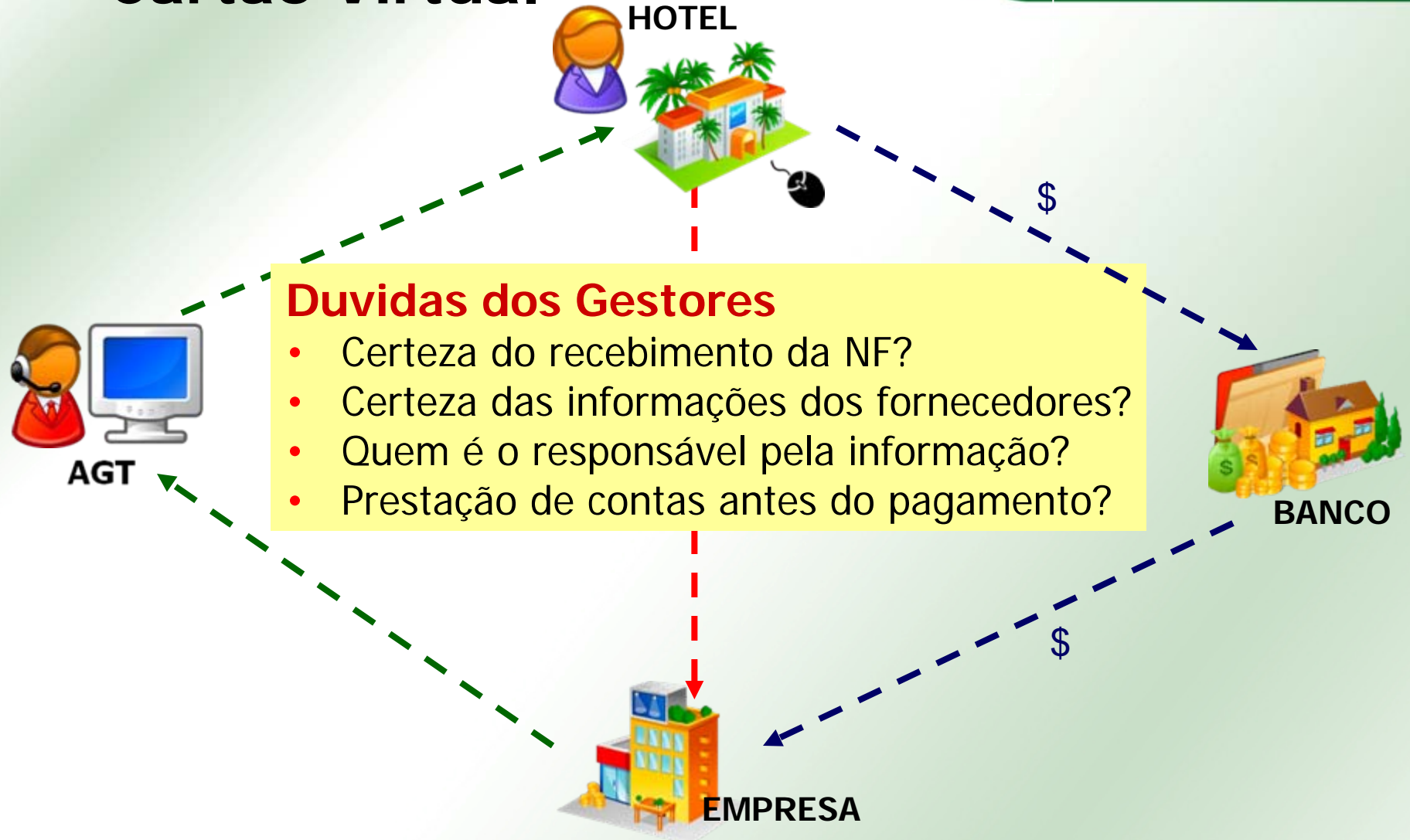
Cartão Corporativo (Virtual)



Dificuldades

- Conciliação de dados mais complexa
- Poucas Cias Aéreas x
 - Milhares de Hotéis
- Passagens: Empresas não tem necessidade de NF
 - Hospedagem: Sim!

Pagamento com Cartão Virtual





Acomodação do mercado



EVOLUÇÃO

**Cartão Corporativo
(Plástico)**

**Cartão Corporativo
(Virtual)**



REVOLUÇÃO



OBRIGADO!

Walter Teixeira

Diretor Geral

TX Consultoria

walter.teixeira@txconsultoria.com.br



Gustavo Syllós
Diretor de Vendas AL,
Accor Hospitality

Sponsored by





Métodos de pagamento existente

- Pré pagamento
- Pagamento direto no check-out
 - Cartão de crédito / débito
- Pagamento faturado

Pré pagamento

- Utilizado para
 - hotéis com grande demanda
 - promoções ou tarifas especiais
 - garantia de crédito para realização de hospedagem e eventos
- Características
 - Controle
 - Velocidade na operação
 - Baixo custo e risco





Pagamento no ato do checkout

- Na forma de
 - Cartão de crédito / débito
- Características
 - Baixo risco
 - Alto custo
 - Garantia do recebimento / possibilidade de antecipação de recebível





Pagamento Faturado

- “Faturado”, envolve:
 - Financiamento para o cliente
 - Aprovação de crédito
 - Emissão de boleto bancário ou depósito eletrônico + NF
- Características
 - Baixo custo
 - Alto risco
 - Falta de controle sobre o prazo de recebimento

BANCO DO BRASIL 001-9		00190.00009 00502.010184 00016.324188 6 33510000015000			
Cedente Sivan - Pagas e Impressoras		Agência/Código do Cedente 1018-9 / 00016324-4	Espécie R\$	Quantidade	Nosso número 000000005020-2
Número do encadernamento 1002	CPF/CNPJ 187.823.028-71	Vencimento 10/12/2006	Valor do encadernamento 150,00		
(1) Débito / Abatimento	(2) Outros abatimentos	(3) Muta / Multa	(4) Outros acréscimos	(5) Valor cobrado	
Titular Cliente: Teste Boleto Endereço: _____ Autenticação mecânica Cód. na lista postificada					

BANCO DO BRASIL 001-9		00190.00009 00502.010184 00016.324188 6 33510000015000			
Local de pagamento Pagável em qualquer banco até o vencimento		Vencimento 10/12/2006			
Cedente Sivan - Pagas e Impressoras		Agência/Código do cedente 1018-9 / 00016324-4			
Data do encadernamento 10/12/2006	Nº do encadernamento 1002	Espécie enc. DM	Acerto N	Data processamento	Nosso número 000000005020-2
Use de banco	Cédula 10	Espécie R\$	Quantidade	Valor	(1) Valor encadernamento 150,00
Instruções (Fundo de responsabilidade do cedente) Após o vencimento, cobrar R\$ 2,20 por dia Não receber após a data 20/12/2006					(2) Débito / Abatimento
					(3) Outros abatimentos
					(4) Muta / Multa
					(5) Outros acréscimos
					(6) Valor cobrado
Titular Cliente: Teste Boleto Rua: Teste Boleto Endereço: _____ Autenticação mecânica - Ficha de Compensação Cód. baixa Cód. na lista postificada					

Mudança

- Os hotéis já estão preparados para a migração
- Falta conhecimento sobre o funcionamento dos cartões
- Padrão mundial
- Alto custo do financiamento e risco forçam uma ação a curto prazo
- Necessidade de desburocratização





OBRIGADO!

Gustavo Syllós
Diretor de Vendas para América Latina
Accor Hospitality
gustavo.syllós@accor.com.br



Gustavo Espina

VP Global Sales & Program
Management Latam

Carlson Wagonlit Travel

Sponsored by



Travel Management Priorities for 2009

Traveling Smarter

January 2009

The CWT Travel Management Institute

LACTTE
ABGEV & NBTA

Improving traveler compliance	66%
Optimizing hotel spend	59%
Driving air and ground transportation savings	59%
Optimizing simple bookings	56%
Optimizing the travel policy	56%
Developing key performance indicators	46%
Tackling meetings and events	39%
Further consolidating the travel program	36%
Enhancing the traveler experience	34%
Addressing safety and security needs	20%
Making the travel program more environmentally friendly	18%

Source: CWT Travel Management Institute
Based on a survey of 178 travel managers worldwide, October 2008



Methods of Payment in LATAM

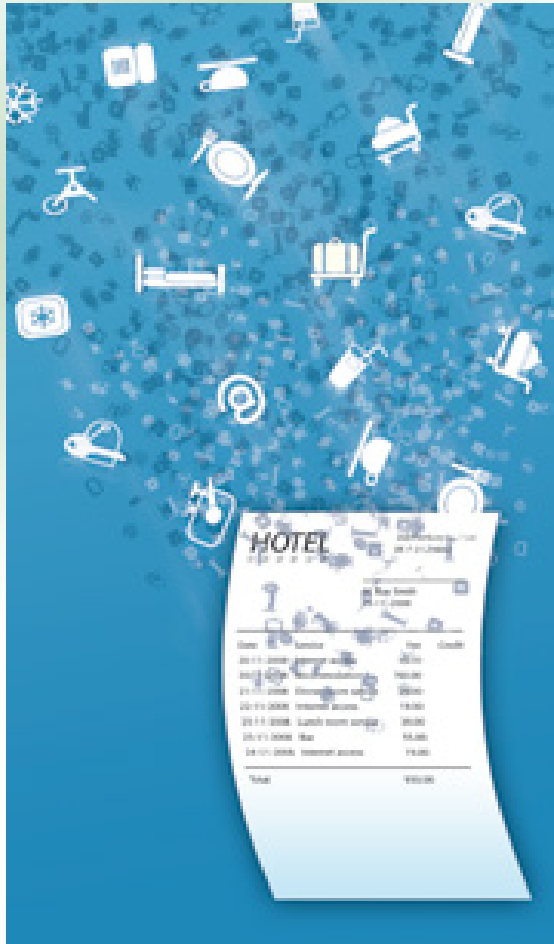
- CWT Client's Overview

CWT Latam	Non Referral	Referral
Trx	61%	39%
Traffic	59%	41%

Source: CWT Hotel Supplier Management Latam



Moving to Credit Card Settlement – Benefits to Clients



- **Optimizing a travel policy**
 - Credit Card Settlement as tool to improve traveler compliance
- **Payment Date Consolidation**
- **Advance cash payment reduction**
- **Cash flow improvement**
 - Increase the term of payment (until 40 days)



Obrigado
Gracias
Thank you

Gustavo Espina
VP Global Sales & Program Management Latam

GEspina@carlsonwagonlit.com

Carlson Wagonlit Travel



Perguntas & Respostas

Questions & Answers

OBRIGADO!!!



See you next LACTTE

March 1st to 3rd, 2010