

Une protection contre le mauvais temps

Un nouveau service proposé par Airsavings et SmartWings offre aux voyageurs quiétude et compensation financière en cas de conditions météorologiques défavorables

PARIS, Jul 14, 2010 -- Les conditions météorologiques représentent probablement le facteur capital déterminant la réussite d'un séjour de vacances, mais il est impossible pour les voyageurs de le maîtriser. Mais aujourd'hui, grâce à une innovation majeure présentée par [Airsavings](#), société située à Paris, et par SmartWings, compagnie techèque de transport low-cost, les voyageurs peuvent enfin bénéficier d'une protection financière contre les aléas de la météorologie.

Cette semaine, [SmartWings](#) dévoilera [MeteoBonus](#), un nouveau service disponible sur le marché qui permet aux voyageurs, en cas d'intempéries imprévues, de protéger l'investissement que représentent leurs vacances. MeteoBonus repose sur la société Airsavings, entreprise leader en matière de génération de revenus additionnels, et permet aux clients réservant leur billet avec SmartWings de contracter une assurance leur garantissant une compensation financière en cas de pluie ou de trop faible ensoleillement.

Le concept de MeteoBonus est simple et direct : un client fait l'acquisition de cette protection météorologique et une somme, dont le montant est déterminé à l'avance, lui sera automatiquement versée si la quantité de pluie recueillie ou si le nombre de jours trop faiblement ensoleillés sont supérieurs aux moyennes habituellement constatées sur son lieu de villégiature. Les données météorologiques faisant foi sont relevées dans la station météorologique la plus proche du lieu concerné et comparées avec les données fournies par l'Organisation Météorologique Mondiale des Nations-Unies.

Actuellement, MeteoBonus dispose de stations météorologiques partenaires réparties dans chacune des destinations desservies par SmartWings, soit une couverture englobant toute l'Europe continentale et les îles britanniques, ainsi que certaines régions du Moyen-Orient, de l'Asie occidentale et de l'Afrique du Nord. Le dispositif met également en œuvre 250 stations météorologiques partenaires au Canada et en Australie, ainsi que 450 autres stations aux États-Unis. Prochainement, toute destination sélectionnée par un passager pourra être couverte par le système MeteoBonus – à condition qu'il utilise la bonne compagnie aérienne !

MeteoBonus est le premier produit de cette catégorie à être proposé sur le marché, concrétisant ainsi la volonté permanente affichée par SmartWings d'offrir à ses passagers un service varié et toujours approprié. En tant que premier transporteur mondial à proposer ce type de service, SmartWings se positionne en pionnier dans un segment de marché particulièrement compétitif. Le transporteur low-cost populaire s'octroie un atout de choix en améliorant de façon exclusive l'expérience vécue par le client et en offrant à ses passagers le confort le plus rare qui soit : la sérénité.

MeteoBonus n'est pas une assurance classique de voyage ; les clients n'y trouveront pas de documents à remplir, ni de « dommages à justifier ». Cinq jours après leur retour, les passagers protégés reçoivent la météo qui a eu lieu sur le lieu de leur séjour. Si, les valeurs enregistrées sont dans la zone de protection, le passager reçoit 15 jours plus tard, le montant de sa compensation, directement sur son compte bancaire ! En fait, le système est basé sur les produits dérivés de la météorologie que les grandes entreprises et les organisations agricoles utilisent depuis le milieu des





années 1990 pour se prémunir contre les pertes financières engendrées par un climat défavorable. Airsavings et SmartWings ont adapté ces produits pour les placer à la portée du voyageur, et ont ainsi créé une nouvelle source de revenus parfaitement intégrée au processus de réservation.

Les aspects techniques du service ont été développés par Airsavings, société spécialisée dans les domaines des achats groupés et du développement de solutions intégrées génératrices de revenus additionnels pour les compagnies aériennes, particulièrement pour les transporteurs low-cost. Airsavings et SmartWings peuvent désormais revendiquer une collaboration longue et fructueuse, et cette compagnie aérienne s'est considérablement appuyé sur les offres de réservation et d'achats groupés proposés par Airsavings dans le but de fournir à ses clients un service exceptionnel et des conditions de voyage mémorables.

Le service MeteoBonus sera également proposé directement aux clients, indépendamment des services de réservation de SmartWings, sur www.meteobonus.com. Dans ce cas, l'acquisition de l'assurance météorologique nécessitera de la part des clients de fournir certaines informations complémentaires (contrairement au processus de réservation proposé par SmartWings au cours duquel les destinations et les durées de séjour des passagers sont automatiquement renseignées). Ce nouveau service est destiné à révolutionner la vision que les voyageurs pouvaient avoir du voyage. En tant que produit réellement novateur, MeteoBonus offre à SmartWings un avantage décisif et particulièrement compétitif, en changeant la manière dont ses passagers vont planifier leurs vacances amplement méritées.

Pour obtenir plus d'informations sur ce nouveau produit proposé par Airsavings ou pour organiser un entretien auprès d'Airsavings ou du transporteur SmartWings, veuillez contacter Vanessa Horwell à l'adresse email vanessa@thinkinkpr.com ou au +44.203.372.4809.

À propos de Airsavings – Solutions génératrices de revenus additionnels pour les transporteurs aériens Airsavings s'est spécialisé dans la prise en charge des deux impératifs opérationnels fondamentaux de l'industrie du transport aérien : la réduction des coûts et la génération de revenus additionnels. Dans la mesure où l'industrie du transport est devenue particulièrement compétitive et plus sensible aux technologies émergentes à la fois en amont (achats et approvisionnement) et en aval (vente et distribution), Airsavings aide les compagnies aériennes à se maintenir au sommet de la compétition et à évoluer vers un nouveau modèle basé sur le commerce en ligne. En assistant ces compagnies dans leur volonté de dégrouper leurs services essentiels pour développer une nouvelle architecture plus flexible et plus rentable capable de proposer des services additionnels, la société a permis à ses clients de mettre en place rapidement et sans difficulté des dispositifs générateurs de revenus complémentaires. En utilisant les services d'une centrale d'achat parmi les plus efficaces d'Europe, Airsavings permet également aux compagnies aériennes partenaires de négocier des tarifs particulièrement compétitifs sur les biens et les services indispensables. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.airsavings.net.

