



Viajes

Caso de referencia

La empresa

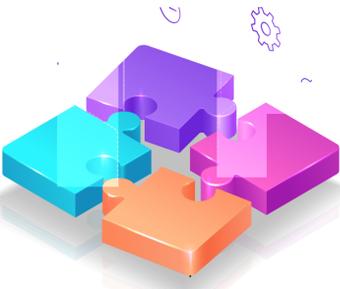
Aerolínea mexicana con sede en la Ciudad de México, con más de 50 destinos a nivel nacional e internacional.

En 2019 logró alcanzar una participación de mercado del 21% y en 2018 transportó a más de 13 millones de pasajeros, de los cuales, el 24.3% fueron a destinos internacionales. Alcanzando a tener más de 300 viajes diarios.



El reto

Buscar una solución para nuestro cliente el cual estaba sufriendo costos excesivos con la generación de los pases de abordar de sus pasajeros debido a la tercerización de este proceso.

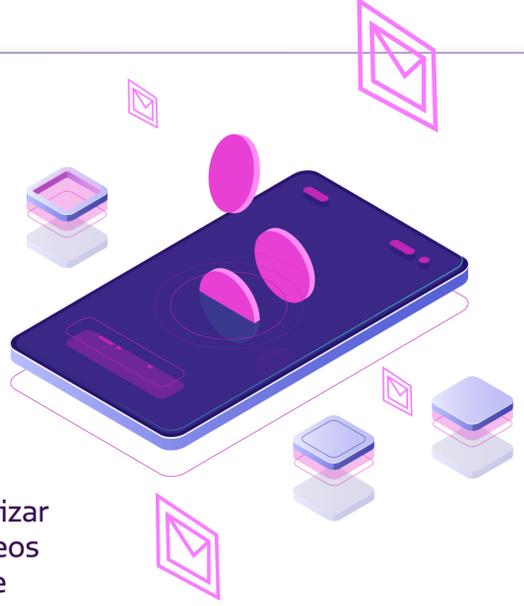


La solución

Axity desarrolló una idea innovadora donde convirtió un proceso que le generaba costos a la aerolínea, debido a la contratación de un externo, en un negocio digital que le significo ingresos adicionales.

¿Cómo?

A través de un proyecto se empezó a comercializar espacios publicitarios en los pasabordos y correos electrónicos basados en el conocimiento que se tenía de cada uno de los clientes.



Resultados y beneficios



Reducción de costos del proceso de pasabordos y correos electrónicos (aproximadamente **USD 200K por año**)



Ingresos adicionales por la comercialización de espacios publicitarios con el conocimiento de los clientes (aproximadamente **USD250K por año**)



Conocimiento de los clientes para personalizar publicidad



Trabajo de **Co-innovación** entre el cliente y Axity

