

# Hurtig og nem Rejseforsikring til jeres online kunder

## - direkte på jeres eget website

Mange rejsebureauer tilbyder i dag deres kunder Europæiske Rejseforsikrings produkter. De kender derfor både vores produkter og kvaliteten af den service vi tilbyder deres kunder. Det er et værdifuldt samarbejde for Europæiske Rejseforsikring.

### Eksplodiv vækst og øgede krav

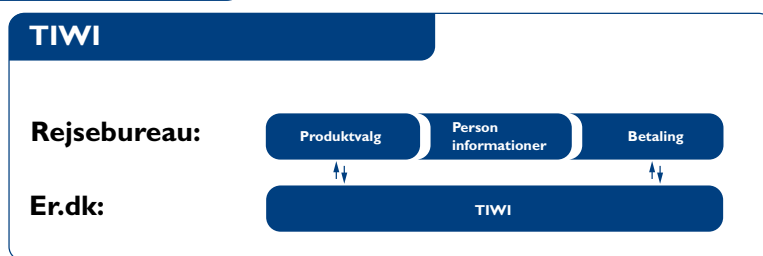
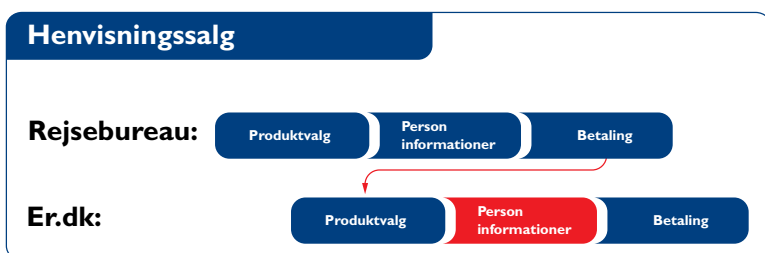
Udviklingen på online rejsemarkedet har været eksplosiv de senere år, og er stadig stærkt stigende. Det samme gælder for vores salg af rejseforsikringer.

En væsentlig del af dette salg sker ved såkaldt henvisningssalg; kunderne bliver via rejsebureauets website henvist til [www.er.dk](http://www.er.dk) og køber rejseforsikringer her. Løsningen betyder, at kunderne skal forlade websitet og genindtaste personlige data på vores website. Men med den stigende fortrolighed, der er med online handel, forventer de fleste i dag at kunne købe både hovedproduktet (rejsen) og mersalget (rejseforsikringen) i ét og samme forløb.

### TIWI - smidig løsning mangedobler salget

Europæiske Rejseforsikring har derfor udviklet en mere smidig og tidssvarende løsning. Den nye løsning er både hurtig og nem. Erfaringer viser, at den skaber et betydeligt salg af rejseforsikringer – og dermed provision til rejsebureauerne. Vi kalder løsningen TIWI (Travel Insurance Web Integration).

Med TIWI forlader kunden ikke jeres website, men køber både rejse og rejseforsikring i et og samme købsflow. Alt sammen fra jeres website. Personlige data skal kun oplyses én gang hvorefter de automatisk overføres til forsikringspolice - enkelt og hurtigt.



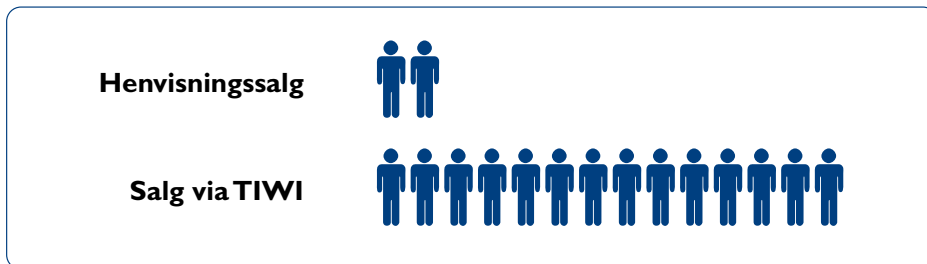
### Med TIWI steg FDMs salg med 700 procent

FDM travel har siden implementeringen af TIWI i gennemsnit øget den månedlige omsætning af rejseforsikringer med en faktor 7, fortæller Rejsebureauchef Jesper Ewald.

*Opsætningen af TIWI har været en gevinst for både vores kunder og os selv. Kunder som vælger at købe en rejseforsikring sammen med en af vores rejser, har samlet set fået en bedre købsoplevelse. Det, at vi kan fastholde dem på vores website er naturligvis en fordel for os, men det betyder samtidig, at de oplever os som en mere komplet aktør på online rejsemarkedet. Teknisk set har opsætningen været gnidningsfri. De få interne ressourcer vi brugte på integrationen til Europæiskes webservice, tjente sig hurtigt ind på den øgede omsætning. Svartiderne fra Europæiske i forbindelse med på bookingen er så korte, at det ikke forstyrrer kundens oplevelse af et godt booking-flow på vores site.*

# Hurtig og nem Rejseforsikring til jeres online kunder

## - direkte på jeres eget website



### Spørgsmål og Svar

#### - Hvad får vi ud af at tilføje TIWI på vores website?

- Kunderne oplever stor brugervenlighed
- Omsætning og provision er betydelig
- Virksomheden fremstår som en komplet udbyder af rejser og relaterede produkter
- Kunderne bliver fastholdt i jeres købsflow og online miljø

#### - Hvad koster TIWI?

TIWI er en enkel og fleksibel løsning, og det er begrænset hvad I skal bruge af interne tekniske ressourcer på opsætningen. Med en god tilrettelæggelse kan det typisk klares inden for 2 uger. Set i forhold til den øgede omsætning koster det ikke meget.

#### - Er det teknisk kompliceret?

Det er relativt enkelt at opsætte TIWI på jeres website, og det kræver hverken kendskab til pris- eller produktlogik. Selve implementeringen afhænger af hvordan jeres website er sat op, og hvordan I ønsker løsningen skal se ud. Med vores erfaring og den fleksible 'toolbox' vi har opbygget, har vi i Europæiske det nødvendige tekniske know how. Og vi stiller os naturligvis til rådighed i forbindelse med selve implementeringen.

#### - Vil kunderne opleve lange svartider på jeres online booking-service?

Vi har endnu ikke oplevet lange svartider under normale driftforhold, men som med alle webservices kan der opleves udefra kommende forstyrrelser. Den gennemsnitlige svartid på vores service er under ét sekund.

#### - Hvad sker der, hvis servicen ikke er tilgængelig?

Det sker uhyre sjældent, og vil ikke være noget kunden lægger mærke til. Er der ikke kontakt til webservicen, kan feltet blot erstattes af et link til [www.er.dk](http://www.er.dk).

#### Hurtigt videre

Europæiske Rejseforsikring tilbyder jer en uforpligtende dialog med vores Kompetencecenter for eCommerce. Kompetencecenteret har opbygget specialistviden på webservices, og har bred erfaring med integration på bestilling/betalings websites. Vi tager afsæt i en simpel analyse, hvorefter vi i fællesskab tilrettelægger opsætningen af TIWI.

#### Hvor kan I få yderligere oplysninger?

For salgs- og forretningsrelaterede spørgsmål kontakt Key account manager Peter Heller på 3327 8328, mail [ph@er.dk](mailto:ph@er.dk) eller Martin Fuglsang på 3327 8324, mail [mfu@er.dk](mailto:mfu@er.dk).

For tekniske spørgsmål kontakt Integration services specialist Peter Thorsen på 3327 8408 eller på mail [pth@er.dk](mailto:pth@er.dk).