

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" dedi

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, 'Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma

imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor.' değerlendirmesinde bulundu. -'Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz' Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, '10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız.' açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: 'Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz.'

Turizm'de Hitit Alabanda İşbirliği



Turizm'de Hitit Alabanda İşbirliği

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı.

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş

birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 ksur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecbesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "zerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"nin gücü ve büyüklüğü - ismi ve logosu ile - kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecbelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." World Media Group (WVG) Haber Servisi Merhaba sizde birşeyler yazarak yorum yapınız; ETİKET : hitit-alabanda

Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. 30 Eylül 2022 / İSTANBUL – Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması

gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit ile Alabanda kurumsal seyahat yönetimi için anlaşta



Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaşta.

Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirilmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni işbirlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda

olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 k sur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyaı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve Şehir ofislerinden verdiği hizmetini, " zerinde Güneş Batmayan Acente"  zelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü - ismi ve logosu ile - kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze y n ve hız vermeye gayret ediyoruz." THE CRUISE LIFE

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş

birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şoye devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "zerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Hitit Hakkında Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından 1994'te kuruldu. şirketin kuruluş amacı ve havacılığın içinden gelen kurucuların öncelikli hedefi, tamamen yerli sermaye ile çalışıp dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve Türkiye'yi teknoloji ihraç eden bir ülke haline getirmektir. Bu felsefe ile yola çıkan Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki şirketlerin rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de veriyor. %100 Türkiye'de üretilen havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan Hitit; Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması", "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" gibi birçok ödln de sahibi. Hitit, 3 Mart 2022 itibarıyla HTTB koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Alabanda Turizm Hakkında Mesa şirketler Topluluğu ve A. Refik Kutluer ortaklığı ile 1985 yılında faaliyetine başlayan Alabanda Turizm A.ř., toplantı ve etkinlik yönetimi, uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı otel/tur, taşımacılık ve vize danışmanlığı departmanlarında çalışan 82 kişilik uzman kadrosu ile turizm ve organizasyon sektörlerindeki önemli işlevini 37 yıldır aynı kalite anlayışı ile sürdürmektedir. Refik Kutluer Alabanda'nın geçmişini şoye özetliyor: "Her şey 37 yıl önce kurulan bir hayal ile başladı. Türkiye'nin turizm sektörüne, kendi kalite anlayışımızla, branşımız çerçevesinde yön vermek, ülkemiz turizminin daha da gelişerek hak ettiği seviyeye ulaşmasına katkıda bulunmaktı bu hayal... Çünkü biz ülkemizin potansiyelinin farkındaydık. Türkiye'nin her yönü ile bir turizm cenneti olduğunun, müthiş güzellikteki beldeleri, harika tesisleri, altyapısı ve insan gücü ile dünya turizmi içinde çok daha üst seviyeleri hak ettiğinin bilincindeydik. Bu hayali gerçekleştirmek için her seviyede ve sürekli eğitim, tüm yenilikleri takip edip özümleme ve bazılarında öncü olma, standartları koyup uygulama, her zaman müşteri memnuniyetini önceleme ve sabırla çok çalışma gerekiyordu. Bu sayede Alabanda sektörde bir "okul" olarak anılmaya başlandı ve bu bize tarifsiz bir gurur vermektedir. Tüm müşterilerimizin dile getirdikleri memnuniyet bizim başarı kriterimizi oluşturmaktadır".

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş

birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Hitit Hakkında Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından 1994'te kuruldu. Şirketin kuruluş amacı ve havacılığın içinden gelen kurucuların öncelikli hedefi, tamamen yerli sermaye ile çalışıp dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve Türkiye'yi teknoloji ihraç eden bir ülke haline getirmektir. Bu felsefe ile yola çıkan Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki şirketlerin rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de veriyor. %100 Türkiye'de üretilen havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan Hitit; Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması", "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" gibi birçok ödölün de sahibi. Hitit, 3 Mart 2022 itibarıyla HTTB koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Alabanda Turizm Hakkında Mesa Şirketler Topluluğu ve A. Refik Kutluer ortaklığı ile 1985 yılında faaliyetine başlayan Alabanda Turizm A.Ş., toplantı ve etkinlik yönetimi, uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı otel/tur, taşımacılık ve vize danışmanlığı departmanlarında çalışan 82 kişilik uzman kadrosu ile turizm ve organizasyon sektörlerindeki önemli işlevini 37 yıldır aynı kalite anlayışı ile sürdürmektedir. Refik Kutluer Alabanda'nın geçmişini şöyle özetliyor: "Her şey 37 yıl önce kurulan bir hayal ile başladı. Türkiye'nin turizm sektörüne, kendi kalite anlayışımızla, branşımız çerçevesinde yön vermek, ülkemiz turizminin daha da gelişerek hak ettiği seviyeye ulaşmasına katkıda bulunmaktı bu hayal... Çünkü biz ülkemizin potansiyelinin farkındaydık. Türkiye'nin her yönü ile bir turizm cenneti olduğunun, müthiş güzellikteki beldeleri, harika tesisleri, altyapısı ve insan gücü ile dünya turizmi içinde çok daha üst seviyeleri hak ettiğinin bilincindeydik. Bu hayali gerçekleştirmek için her seviyede ve sürekli eğitim, tüm yenilikleri takip edip özümseme ve bazılarında öncü olma, standartları koyup uygulama, her zaman müşteri memnuniyetini önceleme ve sabırla çok çalışma gerekiyordu. Bu sayede Alabanda sektörde bir "okul" olarak anılmaya başlandı ve bu bize tarifsiz bir gurur vermektedir. Tüm müşterilerimizin dile getirdikleri memnuniyet bizim başarı kriterimizi oluşturmaktadır".

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş

birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şoye devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 ksur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "zerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Hitit Hakkında Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından 1994'te kuruldu. şirketin kuruluş amacı ve havacılığın içinden gelen kurucuların öncelikli hedefi, tamamen yerli sermaye ile çalışıp dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve Türkiye'yi teknoloji ihraç eden bir ülke haline getirmektir. Bu felsefe ile yola çıkan Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki şirketlerin rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de veriyor. %100 Türkiye'de üretilen havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan Hitit; Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması", "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" gibi birçok ödln de sahibi. Hitit, 3 Mart 2022 itibarıyla HTTB koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Alabanda Turizm Hakkında Mesa şirketler Topluluğu ve A. Refik Kutluer ortaklığı ile 1985 yılında faaliyetine başlayan Alabanda Turizm A.ř., toplantı ve etkinlik yönetimi, uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı otel/tur, taşımacılık ve vize danışmanlığı departmanlarında çalışan 82 kişilik uzman kadrosu ile turizm ve organizasyon sektörlerindeki önemli işlevini 37 yıldır aynı kalite anlayışı ile sürdürmektedir. Refik Kutluer Alabanda'nın geçmişini şoye özetliyor: "Her şey 37 yıl önce kurulan bir hayal ile başladı. Türkiye'nin turizm sektörüne, kendi kalite anlayışımızla, branşımız çerçevesinde yön vermek, ülkemiz turizminin daha da gelişerek hak ettiği seviyeye ulaşmasına katkıda bulunmaktı bu hayal... Çünkü biz ülkemizin potansiyelinin farkındaydık. Türkiye'nin her yönü ile bir turizm cenneti olduğunun, müthiş güzellikteki beldeleri, harika tesisleri, altyapısı ve insan gücü ile dünya turizmi içinde çok daha üst seviyeleri hak ettiğinin bilincindeydik. Bu hayali gerçekleştirmek için her seviyede ve sürekli eğitim, tüm yenilikleri takip edip özümleme ve bazılarında öncü olma, standartları koyup uygulama, her zaman müşteri memnuniyetini önceleme ve sabırla çok çalışma gerekiyordu. Bu sayede Alabanda sektörde bir "okul" olarak anılmaya başlandı ve bu bize tarifsiz bir gurur vermektedir. Tüm müşterilerimizin dile getirdikleri memnuniyet bizim başarı kriterimizi oluşturmaktadır".

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk

seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Hitit Hakkında Hitit, Türk Hava Yolları'nda yönetici olarak çalışan Nur Gökman ve Dilek Ovacık tarafından 1994'te kuruldu. Şirketin kuruluş amacı ve havacılığın içinden gelen kurucuların öncelikli hedefi, tamamen yerli sermaye ile çalışıp dışarıya bağımlılıktan kurtulmak ve Türkiye'yi teknoloji ihraç eden bir ülke haline getirmektir. Bu felsefe ile yola çıkan Hitit, başta havayolu şirketleri olmak üzere, havayolu ve seyahat sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlere yeni nesil havayolu ve seyahat yazılım çözümleri üretiyor. Sektördeki şirketlerin rezervasyon, biletleme, check-in, yolcu kalkış kontrolü, ekip planlama, sadakat yönetimi, gelir muhasebesi, gider muhasebesi, tarife planlama, operasyon kontrolü, ekip planlama, tur operatörü/charter yönetimi, geniş kapsamlı performans ölçümü ve kargo ihtiyaçlarına Crane markalı yazılım çözümleri ile tek noktadan hizmet sunan Hitit, aynı zamanda hosting ve danışmanlık hizmeti de veriyor. %100 Türkiye'de üretilen havacılık çözümleriyle her yıl milyonlarca insanın seyahat etmesini sağlayan Hitit; Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması, Avrupa'nın Öncü Yolcu Hizmet Sistem Sağlayıcısı, En İyi Havayolu Raporlama Sistemi, Yılın En Niş Teknoloji Firması, turizm alanında "Türkiye'nin En İyi Sektörel Yazılım Firması", "Yılın Havacılık Yazılım Kuruluşu" ve "Yılın Havacılık Teknoloji Kuruluşu" gibi birçok ödülün de sahibi. Hitit, 3 Mart 2022 itibarıyla HTTB koduyla Borsa İstanbul'da işlem görmektedir. Alabanda Turizm Hakkında Mesa Şirketler Topluluğu ve A. Refik Kutluer ortaklığı ile 1985 yılında faaliyetine başlayan Alabanda Turizm A.Ş., toplantı ve etkinlik yönetimi, uçak bileti, yurt içi ve yurt dışı otel/tur, taşımacılık ve vize danışmanlığı departmanlarında çalışan 82 kişilik uzman kadrosu ile turizm ve organizasyon sektörlerindeki önemli işlevini 37 yıldır aynı kalite anlayışı ile sürdürmektedir. Refik Kutluer Alabanda'nın geçmişini şöyle özetliyor: "Her şey 37 yıl önce kurulan bir hayal ile başladı. Türkiye'nin turizm sektörüne, kendi kalite anlayışımızla, branşımız çerçevesinde yön vermek, ülkemiz turizminin daha da gelişerek hak ettiği seviyeye ulaşmasına katkıda bulunmaktı bu hayal... Çünkü biz ülkemizin potansiyelinin farkındaydık. Türkiye'nin her yönü ile bir turizm cenneti olduğunun, müthiş güzellikteki beldeleri, harika tesisleri, altyapısı ve insan gücü ile dünya turizmi içinde çok daha üst seviyeleri hak ettiğinin bilincindeydik. Bu hayali gerçekleştirmek için her seviyede ve sürekli eğitim, tüm yenilikleri takip edip özümseme ve bazılarında öncü olma, standartları koyup uygulama, her zaman müşteri memnuniyetini önleme ve sabırla çok çalışma gerekiyordu. Bu sayede Alabanda sektörde bir "okul" olarak anılmaya başlandı ve bu bize tarifsiz bir gurur vermektedir. Tüm müşterilerimizin dile getirdikleri memnuniyet bizim başarı kriterimizi oluşturmaktadır".

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

- Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç:- "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" EKONOMİ 30.09.2022, 11:19

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat

acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." #ALABANDA #Hitit

HİTİT'TEN YENİ ANLAŞMA



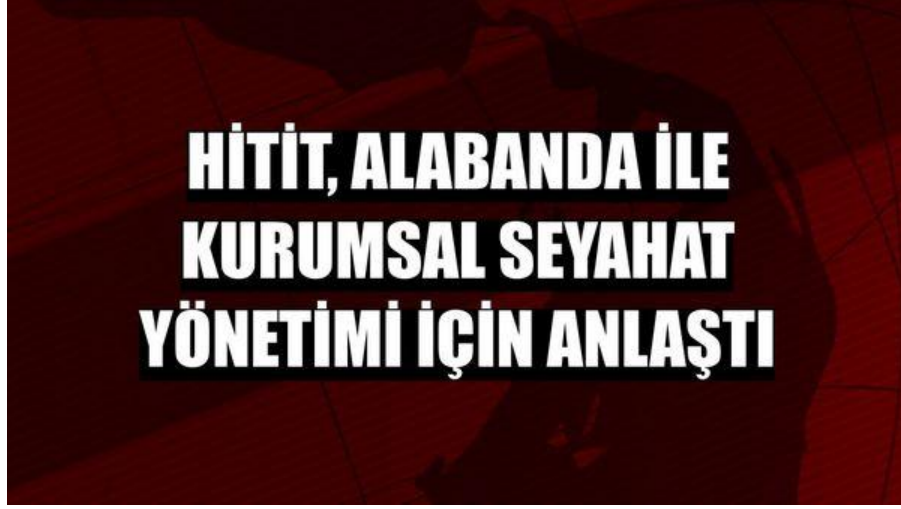
HİTİT'TEN YENİ ANLAŞMA

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi,

seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü - ismi ve logosu ile - kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: - "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

İSTANBUL - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma

imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Kaynak: AA Diyardinnet son dakika haberlerini paylaşın. Ayrıca Operasyon, Türkiye ve Türkiye'nin dört bir yanından Ekonomi haberleri alın.

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

- Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: - "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi

Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'iskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

- Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç:- "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma

imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." #ALABANDA, #Hitit

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç:- "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve

Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Kaynak:

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." EDİTOR

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. 30 Eylül 2022 / İSTANBUL – Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital

seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

- Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: - "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

- Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: - "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına,

şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."AA

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı 30.09.2022 11:20 | Son Güncelleme: 30.09.2022 11:20 TAKİP ET Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: - "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

İSTANBUL (AA) - Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki

dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 kûsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliğı ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Anadolu Ajansı ve İHA tarafından yayınlanan yurt haberleri Mynet.com editörlerinin hiçbir müdahalesi olmadan, sözkonusu ajansların yayınladığı şekliyle mynet sayfalarında yer almaktadır. Yazım hatası, hatalı bilgi ve örtülü reklam yer alan haberlerin hukuki muhatabı, haberi servis eden ajanslardır. Haberle ilgili şikayetleriniz için bize ulaşabilirsiniz ANASAYFAYA DÖNMEK İÇİN TIKLAYINIZ

Hitit ile Alabanda arasında iş birliği

Son Haberler

Hitit ile Alabanda arasında iş birliği

Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" dedi

Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama,

transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'iskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Yorumlar Çok Okunan Haberler Nijerya ekonomisini petrol hırsızları batırıyor Murat Erkan, 5G yolculuğunu değerlendirdi Yasin Şamlı yeniden başkanlığa aday Ali Sayan ne oldu, öldü mü, intihar iddiaları Cenk Çelik öldü mü, son durumu nasıl? Mersin'de terör operasyonu, 9 gözaltı Almanya'da ne kadar Türk var, Türk nüfusu kaç? Nöbetçi Eczaneler Künye İletişim Çerez Politikası Kullanım Şartları Gizlilik İlkeleri

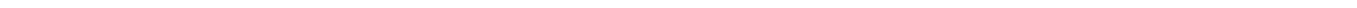
Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç: "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz"

Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. -"Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız

sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."



Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor.

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

İSTANBUL (AA) – Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Radisson Otel Grubu, Elektrikli Şarj Merkezi ile Avrupa'daki elektrikli araç şarj ağını genişletiyor Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, "10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'İskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. 30 Eylül 2022 / İSTANBUL – Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm,

Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

HİTİT ALABANDA TURİZM'LE ANLAŞTI



HİTİT ALABANDA TURİZM'LE ANLAŞTI

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platform altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in

yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü - ismi ve logosu ile - kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Etiketler: Hitit Alabanda iş birliği anlaşma Crane Sanal Mağazacılık Alabanda Turizm Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor.

Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm

alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü - ismi ve logosu ile - kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

HİTİT VE ALABANDA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ



HİTİT VE ALABANDA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: "Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz" Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını

kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentalarına uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor."

Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları ifade etti: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabi; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış

olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "iskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." <

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek

noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "iskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Nevra Onursal Karaağaç Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı Alabanda Turizm Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı Galeriye Görüntüle

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" dedi.

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz" dedi.

Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, 'Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde

değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor.' değerlendirmesinde bulundu. "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, '10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız.' açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: 'Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'iskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz.'

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

05:15 - 30.09.2022, Cuma Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Hitit açıklamasına göre, hava yolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren şirket, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Açıklamada görüşlerine yer verilen Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." değerlendirmesinde bulundu. "ALABANDA OLARAK YİNE BİR İLKE İMZA ATIYOR OLMAKTAN BÜYÜK MUTLULUK DUYUYORUZ" Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A.

Refik Kutluer ise, "10 ksur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve etkinlik yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız." açıklamasını yaptı. Yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyaı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceklerini aktaran Kutluer, şunları kaydetti: "Alabanda 7-24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, 'üzerinde güneş batmayan acente' özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki, değerli partnerimiz Hitit'in gücü ve büyüklüğü, ismi ve logosu ile kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti Alabanda'dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi 'iskele Alabanda'nın anımsattığı gibi sektörümüze yn ve hız vermeye gayret ediyoruz."

[Haber Link](#)

HİTİT VE ALABANDA SEYAHAT YÖNETİMİ İÇİN ANLAŞTI



HİTİT VE ALABANDA SEYAHAT YÖNETİMİ İÇİN ANLAŞTI

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaşta. Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaşta. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları

anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 k sur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyaı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, " zerinde Güneş Batmayan Acente"  zelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze y n ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı. Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın

sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Yazı dolaşımı

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı!



Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi.

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı. Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı.

Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit" in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda" dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda" nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı!



Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaşmış. Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaşmış. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım Devamını okumak için: <https://www.teknotalk.com/hitit-alabanda-ile-kurumsal-seyahat-yonetimi-icin-anlasti-121949/>

Sektörlerden Haberler – (30.09.2022)



Sektörlerden Haberler – (30.09.2022)

AA Şirket Haberlerinde Bugün *Alternatif Bank engelsiz bankacılığa öncülük ediyor Alternatif Bank Genel Müdürü Kaan Gür, "Hedefimiz hayati herkes için eşit kılmak ve Alternatif Bank olarak yola çıkarken var gücümüzle çalışarak bu noktaya geleceğiz, bunun için birbirimize söz verdik" dedi *Citroen'in yeni "tekerlekli laboratuvar"ı oli geleceğe ışık tutuyor Citroen, oli'yle birlikte ulaşımı eğlenceli, uygun maliyetli, çevreye karşı sorumlu ve çok amaçlı hale getirmek için yenilikçi Ami'yi esas alıyor *DeFacto kadınlara şık tasarımlar sunuyor Klasik şıklığın vazgeçilmez parçaları tüvit takımlar, yelek formundaki elbiseler ve kalem pantolonlar bu sezon DeFacto yorumu ile tüketici ile buluşuyor *Doğa Koleji Kış Okulları 3 Ekim'de başlıyor Kış okullarında spor, müzik, drama, satranç, kodlama ve robotik, görsel sanatlar, ekoloji, İngilizce branşları ve açılacak kurs programları, Doğa Koleji'nin alanında yetkin eğitim kadrosu tarafından verilecek *Emlakjet "kadınlar için en iyi iş yerleri" arasında Emlakjet İK Direktörü Nilhan Üçok Erten, "Çalışmalarımızın sonucunda GPTW sertifikası almaya hak kazanarak, 'Kadınlar için Türkiye'nin En İyi İş Yerleri' listesinde yer almamız, doğru uygulamalar hayata geçirdiğimizi gösteriyor" diye konuştu *Garanti BBVA Emeklilik'in katılımcı sayısı 2 milyon 400 bine yaklaştı Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "BES ile müşterilerimizin güvenle birikim yapmasını, hayat sigortası ve yeni ürünümüz sağlık sigortasıyla kendilerini ve sevdiklerini güvence altına almasını sağlıyoruz" açıklamasında bulundu *Goodyear, Citroen Oli ile Eagle Go konsept lastiğini görücüye çıkarıyor Lastik sırt hamurunda çeşitli sürdürülebilir malzemeler kullanan The Goodyear Tire & Rubber Company, Eagle GO konsept lastiği geliştirdi. Bu lastik, Citroen'in yeni konsept otomobil modeli olan Oli'de kullanılacak. Eagle GO konsept lastiğin sırt hamurunun tamamına yakını sürdürülebilir malzemeden üretiliyor *Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaşta Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmaya hedefliyoruz" ifadesini kullandı *Kireçlenme'nin kısa sürede tedavisi mümkün INVAMED Başkanı Raşit Dinç, "VitaFLEX hyalüronik asit uygulamasının en temel görevi ağrıyı kesmek ve eklemlere hareket kabiliyeti kazandırmak. Sıvı takviyesinin, eklemi beslemesi ve aşınmış kıkırdak parçalarını bir araya toplaması dizin tedavisine yönelik etkili bir çözüm sunuyor" şeklinde konuştu *Kaspersky Industrial CyberSecurity, EDR ile OT'nin risk ve uyumluluk değerlendirmesini sunuyor Kaspersky Kıdemli Ürün Müdürü Andrey Strelkov,

"Ekosistemdeki tüm bileşenlerin yerel entegrasyonu ve tek bir yönetim platformuyla endüstriyel siber güvenlik için genişletilmiş algılama ve yanıt konseptini kademeli olarak portföyümüzde uyguluyoruz" değerlendirmesinde bulundu *Kron ile Havelsan'dan siber güvenlikte iş birliği Kron Genel Müdürü Mete Sansal, "Küresel bir teknoloji üreticisi olarak ürünlerimizi tüm dünyada, alanında lider kurumların kullanımına sunarken, ülkemizin de siber güvenlik alanında yabancı ürünlere olan bağımlılığını azaltmayı hedefliyoruz" dedi *LG, doğru hava temizleyicileri seçimi için dikkat edilmesi gerekenleri sıraladı LG'ye göre, hava temizleme cihazı seçerken öncelikle hava temizleyicilerin çalışma sistemini anlamak gerekiyor. 3 aşamalı olarak çalışan hava temizleyicileri öncelikle, buldukları ortamdaki havayı içlerine çekiyor, sonra bu havanın içerisinde bulunan tozu filtreliyor *Limak Filarmoni Orkestrası, ünlü tenorlerle aynı sahneyi paylaştı Limak Filarmoni Orkestrası, "Aspendos Born Again" etkinlikleri kapsamında Aspendos Antik Tiyatrosu'nda düzenlenen konserlerde 2 gün boyunca dünyaca ünlü tenorlarla aynı sahneyi paylaştı *MediaMarkt'tan CLUB üyelerine özel indirim 2 Ekim Pazar gününe dek sürecek kampanya kapsamında küçük ev aletlerinden televizyonlara, telefonda beyaz eşyalara çeşitli ürünlerin yer aldığı sepetlerde 1.500 TL'ye varan indirimler sunulacak *Uzmanından "şampuanın az köpüreni makbul" tavsiyesi Medipol Üniversitesi Çamlıca Hastanesi Dermatoloji Uzm. Dr. Derya Can, "Köpürme, şampuanın çok fazla temizlediği anlamına gelmez. Şampuan alırken içinde SLES, SLS, paraben ve silikon olmayan ürünleri tercih etmemiz biraz az köpürmesine neden olsa da sağlıklı bir temizlik yapacağımızı garanti eder" diye konuştu *Otokar'ın "Servis Günleri" kampanyası başlıyor Kampanya kapsamında tüm Otokar ticari motorlu araç sahipleri 3-31 Ekim tarihleri arasında işçilik, yedek parça, periyodik bakım ve mekanik parçalarda yüzde 20 indirimden yararlanıp, araçlarını kısa hazırlayabilecek *Quick Sigorta'nın yüzde 100 Online Kefalet Sigortası'na Sardis'ten gümüş ödül Teknolojinin yenilikçi kullanımından veri stratejilerine, inovasyondan yaratıcılık ve pozitif sosyal etkiye kadar finansa ve tüketici hayatına değer katan projelerin değerlendirildiği Sardis Awards 2022'de, Quick Sigorta'nın yüzde 100 Online olarak sunulan Kefalet Sigortası ürünü "Müşteri Deneyimi ve Etkileşimi" kategorisinde gümüş ödüle layık görüldü. Bu yıl 300'e yakın başarılı projenin yarıştığı Sardis Ödülleri'nde 12 altın ve 37 gümüş Sardis sahiplerini buldu *Radisson Otel Grubu, Elektrikli Şarj Merkezi ile Avrupa'daki elektrikli araç şarj ağını genişletiyor Radisson Otel Grubu Sürdürülebilirlik, Güvenlik ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Global Kıdemli Başkanı Inge Huijbrechts, "EMEA'daki 141 otelde 510'dan fazla elektrikli araç şarj noktamız var ve 2025'e kadar tüm uygun Avrupa mülklerine elektrikli araç şarj çözümleri getirme konusunda iddialı bir hedef belirledesik" açıklamasında bulundu *Genç nesillerin sağlık bilinci "Eğitimle Sağlıklı Gelecek" projesi ile artıyor Roche Türkiye İletişim Lideri Bahar Süral, "Genç nesillerin sağlık bilincinin artırılması adına Türkiye Eğitim Derneği ile el ele vererek hayata geçirdiğimiz 'Eğitimle Sağlıklı Gelecek' projemizin ikinci dönemini başarıyla tamamladık. Bu yeni dönemde de öğrencilerin toplumsal, fiziksel, ruhsal ve çevresel sağlık bilincini artırmayı hedefledik" şeklinde konuştu *TAV üç şirketiyle "2022 Türkiye Best Workplaces for Women" listesinde TAV Havalimanları İK Grup Başkanı Hakan Öke, "Yolcu memnuniyetinin çalışan mutluluğundan geçtiğini biliyoruz. Bu yıl Great Place to Work sertifikasyonu olarak Türkiye'nin en iyi işverenleri arasına girmiştik. Şimdi, kadın çalışanlarımızın mutluluğuna odaklanan bu sertifikasyonu almaktan, özellikle de doğrudan yolcularımıza dokunan üç şirketimizin bu başarıyı sağlamasından sevinç ve gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı *Teknosa'nın yenilenmiş telefonları ilgi görüyor Teknosa Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Yenginer, "Yenilenmiş telefonlara teknoloji severlerin ilgisi çok güzel. Hem sürdürülebilirliğe hem müşteri beklentilerine çözüm sunan bu hizmetimizi tüketicilerimizle buluşturmaya devam edeceğiz" dedi *TotalEnergies ve M Oil İstasyonları'nda 50 lira MaxiPuan kazanma fırsatı OYAK Grup Şirketleri bünyesinde hizmet veren Güzel Enerji Akaryakıt AŞ, İş Bankası ile gerçekleştirilen iş birliğiyle TotalEnergies ve M Oil İstasyonları'nda 15 Kasım tarihine kadar 50 liraya varan MaxiPuan kazanma fırsatı sunuyor *Fiba Basketbol Şampiyonlar Ligi Tivibu'da Türk Telekom açıklamasına göre, Türkiye'den Galatasaray NEF, Karşıyaka, Tofaş, Bahçeşehir Koleji ve Darüşşafaka'nın katıldığı Fiba Basketbol Şampiyonlar Ligi karşılaşmaları Tivibu Spor'dan naklen yayınlanıyor *Playstore, oyunseverlere NFT kazanma

imkanı sunuyor Prodüksiyon seviyesi yüksek modern teknolojilerle geliştirilen AAA (Triple-A) oyunları Playstore üzerinden satın alan oyunseverler, 1.000 NFT'den birini kazanma imkanına sahip olacak. TT Ventures Genel Müdürü Muhammed Özhan, "Türkiye'de dijital deneyimin önemli bir parçası haline gelen oyun ekosistemine katkı sağlamaya devam ediyoruz" değerlendirmesinde bulundu *Uğur Okulları'ndan 55 ilde kitap okuma etkinliği Bu yıl 5'inci kez düzenlenen Kitap Benim Etkinliği kapsamında İstanbul'dan İzmir'e, Giresun'dan Van'a kadar ülkenin dört bir yanında öğrenim gören öğrenciler; sahillerde, parklarda, bahçelerde ve tarihi alanlarda kitap okudu *Vodafone, yapay zeka algoritmaları yardımıyla enerji tasarrufunu artırıyor Türkiye'nin farklı bölgelerinde tamamen ticari ekipmanların üzerinde çalışarak, yapay zeka kullanılarak yapılan iyileştirmelerde Vodafone 4.5G şebekesinde yüzde 9'a varan enerji tasarrufu sağladı

GÖRÜNTÜLÜ GÖRÜŞEREK DAKİKALAR İÇİNDE YATIRIM HESABI AÇMAK İÇİN TIKLAYIN! Kaynak: Anadolu Ajansı Şirket Haberleri **SİZ DE BİNLERCE YATIRIMCI GİBİ PARA & BORSA MOBİL UYGULAMASINI ÜCRETSİZ İNDİREREK GÜNCEL PİYASA YORUMLARINA ULAŞMAK İÇİN HEMEN BURAYA TIKLAYIN @ParaBorsaNet'i** Twitter'da Takip Et! **ÖNEMLİ HABERLER VE GÜNCEL PİYASA YORUMLARINI KAÇIRMAMAK İÇİN BURAYA TIKLAYARAK HEMEN TWITTER'DA BİZİ TAKİP EDİN!**

Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı!



Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı!

Türkiye'deki hizmet ağını genişleten Hitit, turizmin lider isimlerinden Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı. Havayolu ve seyahat teknolojilerinde dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, Türkiye'deki partnerlerine bir yenisini daha ekledi. Hitit, acente ağını genişletme hedefi doğrultusunda, Türk turizminin kurumsal seyahatler ve etkinlik yönetimi alanındaki lider seyahat acentelerinden Alabanda Turizm ile anlaştı. Alabanda, beş yıl boyunca Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) yazılım çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit teknolojilerini kullanan ilk turizm seyahat acentesi olma özelliğini de taşıyor. Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit'in Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da

Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojisi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyacı hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7/24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "Üzerinde Güneş Batmayan Acente" özelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "iskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yön ve hız vermeye gayret ediyoruz." Ana Sayfa » Güncel Teknoloji » Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaşta! Paylaş Tweet Google+ Tumblr Tags Etiketler:Alabanda, Hitit, kurumsal seyahat yönetimi

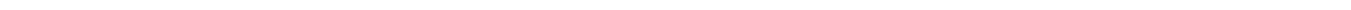
Sektörlerden Haberler – (30.09.2022)



*Alternatif Bank engelsiz bankacılığa öncülük ediyor Alternatif Bank Genel Müdürü Kaan Gür, "Hedefimiz hayatı herkes için eşit kılmak ve Alternatif Bank olarak yola çıkarken var gücümüzle çalışarak bu noktaya geleceğiz, bunun için birbirimize söz verdik" dedi

*Citroen'in yeni "tekerlekli laboratuvar"ı oli geleceğe ışık tutuyor Citroen, oli'yle birlikte ulaşımı eğlenceli, uygun maliyetli, çevreye karşı sorumlu ve çok amaçlı hale getirmek için yenilikçi Ami'yi esas alıyor *DeFacto kadınlara şık tasarımlar sunuyor Klasik şıklığın vazgeçilmez parçaları tüvit takımlar, yelek formundaki elbiseler ve kalem pantolonlar bu sezon DeFacto yorumu ile tüketici ile buluşuyor *Doğa Koleji Kış Okulları 3 Ekim'de başlıyor Kış okullarında spor, müzik, drama, satranç, kodlama ve robotik, görsel sanatlar, ekoloji, İngilizce branşları ve açılacak kurs programları, Doğa Koleji'nin alanında yetkin eğitim kadrosu tarafından verilecek *Emlakjet "kadınlar için en iyi iş yerleri" arasında Emlakjet İK Direktörü Nilhan Üçok Erten, "Çalışmalarımızın sonucunda GPTW sertifikası almaya hak kazanarak, 'Kadınlar için Türkiye'nin En İyi İş Yerleri' listesinde yer almamız, doğru uygulamalar hayata geçirdiğimizi gösteriyor" diye konuştu *Garanti BBVA Emeklilik'in katılımcı sayısı 2 milyon 400 bine yaklaştı Garanti BBVA Emeklilik Genel Müdürü Burak Ali Göçer, "BES ile müşterilerimizin güvenle birikim yapmasını, hayat sigortası ve yeni ürünümüz sağlık sigortasıyla kendilerini ve sevdiklerini güvence altına almasını sağlıyoruz" açıklamasında bulundu *Goodyear, Citroen Oli ile Eagle Go konsept lastiğini görücüye çıkarıyor Lastik sırt hamurunda çeşitli sürdürülebilir malzemeler kullanan The Goodyear Tire & Rubber Company, Eagle GO konsept lastiği geliştirdi. Bu lastik, Citroen'in yeni konsept otomobil modeli olan Oli'de kullanılacak. Eagle GO konsept lastiğin sırt hamurunun tamamına yakını sürdürülebilir malzemeden üretiliyor *Hitit, Alabanda ile kurumsal seyahat yönetimi için anlaştı Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmaya hedefliyoruz" ifadesini kullandı *Kireçlenme'nin kısa sürede tedavisi mümkün İNVAMED Başkanı Raşit Dinç, "VitaFLEX hyalüronik asit uygulamasının en temel görevi ağrıyı kesmek ve eklemlere hareket kabiliyeti kazandırmak. Sıvı takviyesinin, eklemi beslemesi ve aşınmış kıkırdak parçalarını bir araya toplaması dizin tedavisine yönelik etkili bir çözüm sunuyor" şeklinde konuştu *Kaspersky Industrial CyberSecurity, EDR ile OT'nin risk ve uyumluluk değerlendirmesini sunuyor Kaspersky Kıdemli Ürün Müdürü Andrey Strelkov, "Ekosistemdeki tüm bileşenlerin yerel entegrasyonu ve tek bir yönetim platformuyla

endüstriyel siber güvenlik için genişletilmiş algılama ve yanıt konseptini kademeli olarak portföyümüzde uyguluyoruz" değerlendirmesinde bulundu Bu Yazıya Tepki Ver 0 0 0 0 # Haberler # Sektörlerden



Hitit, Alabanda ile Kurumsal Seyahat Yönetimi İçin Anlaştı



Hitit, Alabanda ile Kurumsal Seyahat Yönetimi İçin Anlaştı

Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Nevra Onursal Karaağaç: Turizm alanında yeni iş birlikleri hedefliyoruz Alabanda Turizm ile yaptıkları yeni iş birliği hakkında bilgi veren Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Alabanda olarak yine bir ilke imza atıyor olmaktan büyük bir mutluluk duyuyorum. 10 küsur sene önce başlamış olduğumuz dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya

apındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir aşamaya gelmiş bulunuyoruz. Seyahat ve Etkinlik Yönetimi sektörlerindeki bilgi birikimimizi Hitit'in teknolojsi ile birleştirerek; müşterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Tabii; bu yeni nesil dijital seyahat platformunu sunarken, canlı ortamdaki insanın sıcaklığına, yakınlığına ve tecrübesine duyulması gereken ihtiyaç hiçbir zaman göz ardı etmeyeceğiz. Alabanda 7x24 değil 365 gün 24 saat havaalanı ve Şehir ofislerinden verdiği hizmetini, "zerinde Güneş Batmayan Acente" zelliği ile kesintisiz sürdürmeye devam edecektir. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in gücü ve büyüklüğü – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecrübelerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektörümüze yn ve hız vermeye gayret ediyoruz."

Hitit, kurumsal seyahat yönetimi için Alabanda ile anlaştı



Hitit, kurumsal seyahat yönetimi için Alabanda ile anlaştı

Havayolu ve seyahat sektörünün teknoloji sağlayıcısı Hitit, büyümeye devam ediyor. Dünyada 45 farklı ülkeden 60'a yakın ve çoğu havayolu şirketlerinden oluşan partner portföyünü çeşitlendiren Hitit, seyahat sektörünü bütüncül olarak ele alan yazılım çözümlerini sektörün hizmetine sunuyor. Bu sayede havayolu şirketlerinin yanı sıra, seyahat sektöründeki diğer şirketlerle de iş birliği olanaklarını genişleten Hitit'in en yeni partneri, turizm sektörünün öncü firmalardan Alabanda Turizm oldu. İki şirket arasında yapılan anlaşma ile Alabanda, Hitit'in yeni nesil seyahat satış platformu Crane Sanal Mağazacılık (Crane TM) çözümünü kullanacak. Alabanda Turizm, bu sayede tüm tedarikçilerini tek bir platforma altında toplayarak, kurumsal müşterilerinin farklı sistemlere ihtiyaç duymadan Crane TM üzerinden seyahat rezervasyonlarını gerçekleştirmesine imkan sunacak. Crane TM ile Alabanda Turizm'in hizmet verdiği kurumsal firmalar, şirket içi seyahat politikaları ve onay mekanizmalarını kolaylıkla sisteme tanımlayabilecekler. Böylece, firma çalışanları iş seyahatlerini kendilerine sunulan özel web uygulaması aracılığıyla birkaç basit adımla tamamlayabilecekler. Crane TM sistemi sadece çalışanın seyahat politikalarına uygun seçenekleri ekrana getirdiği için, kurumsal firmalar kendi sistemleri dışındaki rezervasyonların önüne geçmiş olacak. Bu durum, bir yandan kurumsal firmalara operasyonel verimlilik sağlarken, bir yandan da paradan ve zamandan tasarruf etmelerini sağlayacak. Alabanda Turizm, self servis prensibi ile hizmet veren Crane TM sistemi sayesinde daha fazla kurumsal firmaya özelleştirilmiş hizmet verebilecek. Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, bu iş birliğinin, Hitit'in Türkiye'deki acente ağını genişletme hedefinin önemli bir adımı olduğunu vurguladı. Karaağaç, şöyle devam etti: "Hitit, sadece havacılık teknolojilerinde değil, turizm yazılımları alanında da Türkiye'nin önde gelen yazılım ihracatçılarından... Alabanda Turizm, Türkiye'de Hitit'in yazılımını kullanan ilk seyahat acentesi. Önümüzdeki dönemde turizm alanında yeni iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz. Crane TM sistemi, seyahat acentelerine uçuş, otel, araç kiralama, transfer, seyahat sigortası gibi pek çok işi tek noktadan yapma imkanının yanı sıra, kolay ve hızlı raporlama imkanı da sunuyor." Alabanda Turizm Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı A. Refik Kutluer ise, Hitit ile yaptıkları anlaşma ile ilgili şunları söyledi: "Dijitalleşme yolculuğumuzda, konusunun dünya çapındaki lider kuruluşlarından, Hitit ile anlaşarak çok önemli bir

teknolojisi ile birleştirerek; m¼řterilerimizin seyahat organizasyonlarını kendi seyahat politikalarına uygun olarak, her an, her ortamda, isterlerse kendi başlarına, tek ekranda gerçekleştirmelerine imkan sağlayacağız. Nasıl ki; değerli partnerimiz "Hitit"in g¼c¼ ve b¼y¼kl¼ę¼ – ismi ve logosu ile – kadim Hitit uygarlığında simgeleniyorsa, biz de önemli antik Karya kenti "Alabanda"dan aldığımız ilhamla tecr¼belerimizi paydaşlarımıza aktarıyor ve denizcilik terimi "İskele Alabanda"nın anımsattığı gibi sektör¼m¼ze y¼n ve hız vermeye gayret ediyoruz."
