

1TIS: “Veelzijdig en kostenefficiënt automatiseren”

In TravMagazine BeLux 13 kreeg u al een uitgebreide voorstelling van softwareontwikkelaar 1TIS. Deze keer gaan we dieper in op de software die het werkproces van reisorganisatoren optimaliseert, de verkoop van reizen vereenvoudigt en de backoffice efficiënt organiseert. We doen dat met directeur-eigenaar Rico van Loenen en sales- en marketing verantwoordelijken Jitske Roos en Patrick van Vugt.

Door: **Bart Matthijs**

Hoe is de 1TIS software opgebouwd?

Patrick: “Onze software bestaat uit diverse modules. En deze modules bevatten diverse bouwstenen. Elke bouwsteen voorziet in een bepaalde functionaliteit om te automatiseren. Daarbij is de klant vrij om te kiezen welke specifieke bouwstenen hij wil gebruiken.”

Rico: “Zo kan een klant klein beginnen met een minimale automatisering. Naarmate het bedrijf groeit kan er ook meer automatisering komen. Dat maakt onze software toegankelijk, veelzijdig en kostenefficiënt. Je betaalt immers alleen voor datgene wat je ook daadwerkelijk gebruikt.”

Jitske: “Die schaalbaarheid is een grote troef. 1TIS is geschikt voor reisspelers van elke grootorde.”

Welke specifieke doelgroepen maken gebruik van de software?

Jitske: “Wij bieden specifieke tools op maat van verschillende types reisorganisatoren zoals bijv. aanbieders van groepsreizen, maatwerk reizen, incentives, busreizen, individuele rondreizen, wintersport, zonvakanties, fiets- en wandelvakanties, enz.”

Patrick: “Onze producten ondersteunen alle primaire processen waarmee je als reisorganisatie te



Patrick van Vugt



Jitske Roos & Rico van Loenen

maken hebt; van klantenbeheer via CRM, het beheer en samenstellen van reisproducten, het maken van offertes, de website waar realtime geboekt kan worden, tot de complete afhandeling richting de klant én leverancier.”

1TIS biedt daarmee backoffice én frontoffice software. Wat is daar het grote voordeel van?

Rico: “Wij bieden een totaaloplossing waarbij alles onder één dak zit. Als reisorganisator is het fijn om op één plaats je prijzen, voorraad, beschikbaarheid, content en mogelijke extra's te onderhouden. Je kan al deze informatie tweeledig – frontend en backend - gaan inzetten. Tot slot is het ook gewoon heel prettig om maar op één softwarepartner beroep te moeten doen.”

Jitske: “Onze software biedt ook de mogelijkheid om taken aan te maken en daar een bepaalde

timing aan te koppelen. Het optimaliseert en automatiseert het werkproces en maakt het overzichtelijk.”

Wat zijn de aanvullende mogelijkheden?

Rico: “De bouwstenen zoals eerder aangegeven hebben betrekking op het GRIP backoffice systeem, maar ook op twee andere facetten, m.n. websites en portalen en andere koppelingen. Qua portalen gaat het naast de eigenlijke boekingswizard ook over portalen voor klanten, reisagenten, reisleiders en leveranciers. Daarnaast bieden we bouwstenen voor koppelingen met andere leveranciers, zoals financiële aanbieders, autohuur, verzekeringen, CRM-applicaties of vlucht- en accommodatieverstrekkers.”

Patrick: “Via deze koppelingen integreren wij de data van deze leveranciers direct aan de backoffice.”

1TIS groeit op de Belgische markt. Wie is jullie meest recente klant?

Rico: “Beyond Borders. Brecht van Durne van Beyond Borders gebruikt 1TIS om een zo efficiënt mogelijke workflow te creëren en de klanten van een optimale service te voorzien.”

Patrick: “Wij stoppen veel tijd in het benaderen van de Belgische markt en uiteraard zijn wij dan ook blij als dit zijn vruchten afwerpt. Het feit dat wij onze software continu blijven doorontwikkelen en hierdoor inspelen op de laatste IT-trends, spreekt veel van onze klanten aan.”

1TIS is op 10 oktober 2022 te gast op TravDay in Gent.

Jitske: “We staan te popelen om nader kennis te maken met de talrijke Belgische reisorganisatoren en reisagenten.”

Meer informatie via www.1tis.be