



AMERICAN EXPRESS® **BUSINESS TRAVEL**

Forhandlinger av flyavtaler – kjøper du optimalt?

Frokostmøte, NBTA
Oslo, 20 oktober 2009

Presentert av American Express Advisory Services



ONLINE | OFFLINE | ALL AROUND THE WORLD | EXPERIENCE MATTERS | ONLINE | OFFLINE | ALL AROUND THE WORLD | EXPERIENCE MATTERSSM



Introduksjoner

- Cecilia Ekblom, Senior Consulting Manager
 - Konsulent i Advisory Services og Travel & Expense Program Manager for Accenture Nordic
 - cecilia.ekblom@aexp.se
 - + 46 70 558 67 52

- Christian Riebne, Senior Consulting Manager
 - Konsulent i Advisory Services og Practise Leader Air
 - christian.riebne@aexp.se
 - +46 73 429 53 26

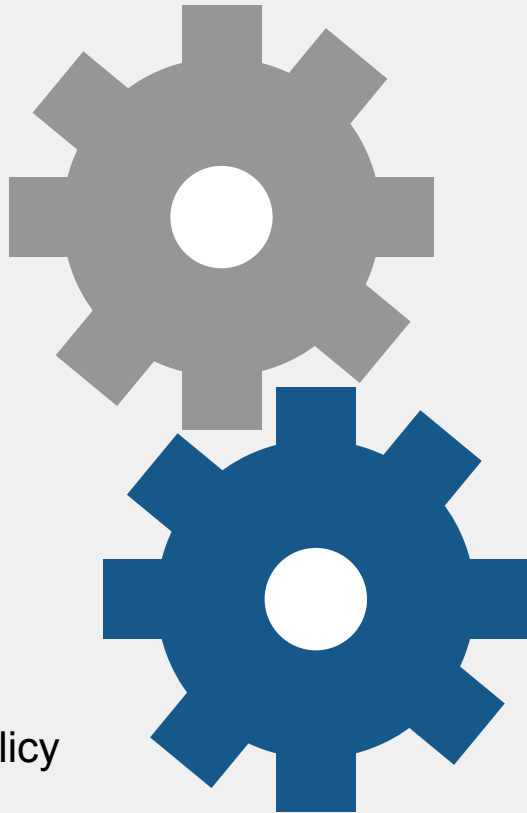
Å kjøpe fly er ikke som å kjøpe penner

- Hva betyr det å kjøpe optimalt
- Hvordan vet jeg at min avtal er optimal?
- Optimalt flyprogram
- Kompleks prissetting
 - Alle ansatte er "innkjøpere" av fly, og eksperter...



Ett optimalt flyprogram begynner med reisepolicyen

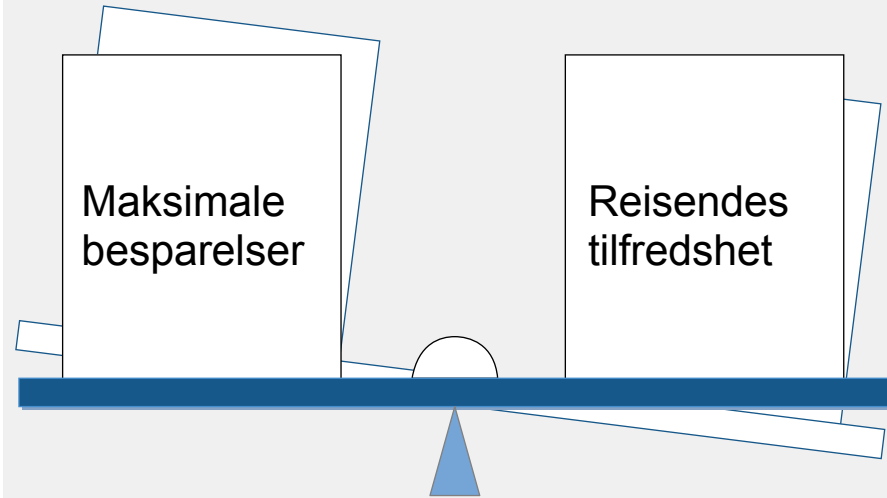
Kultur



Reisepolicy

Maksimale
besparelser

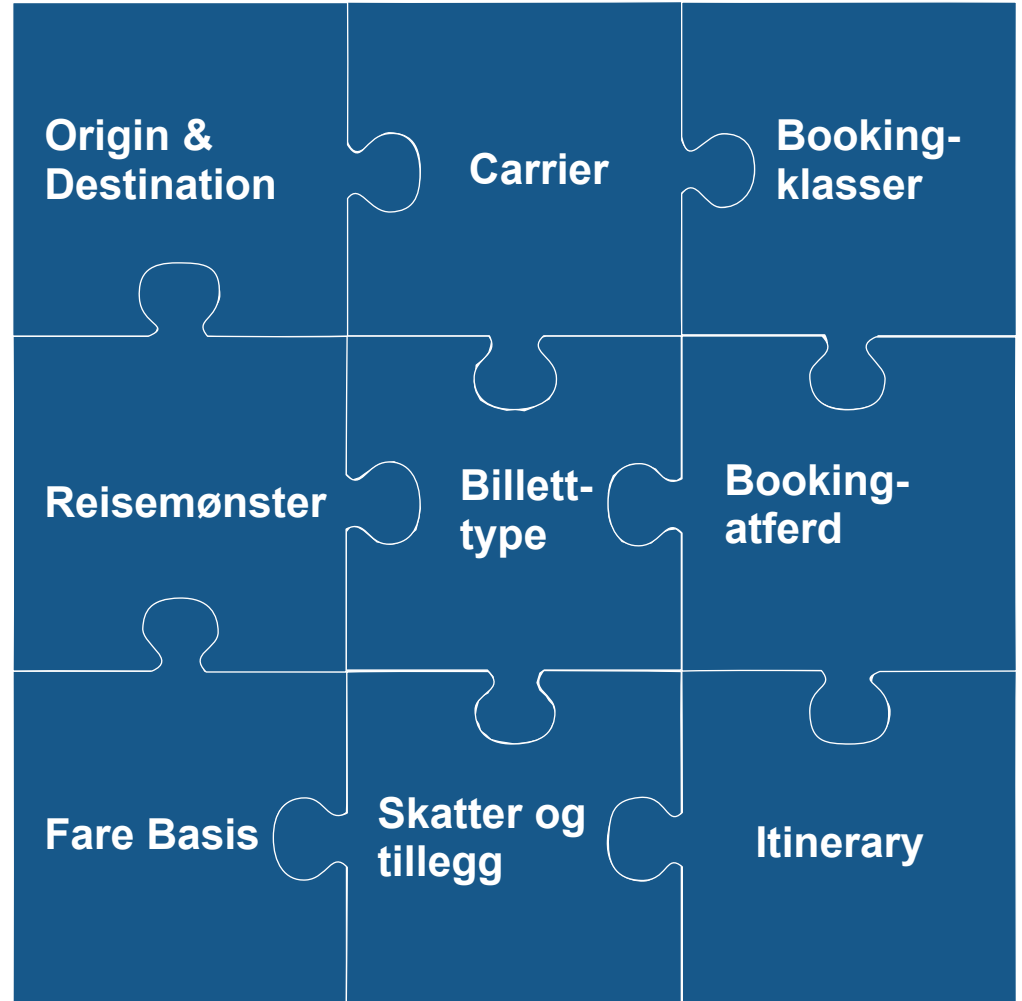
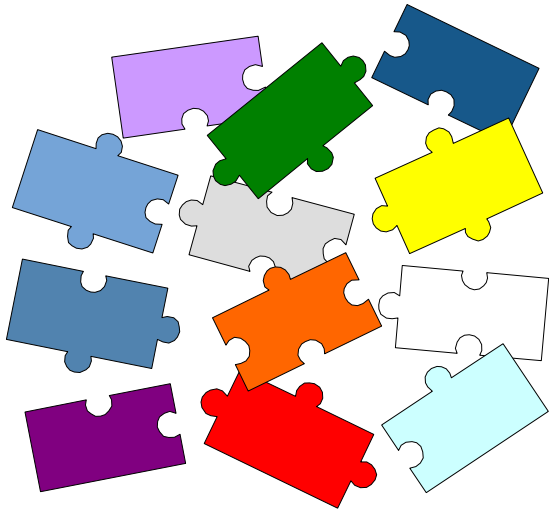
Reisendes
tilfredshet



Modell for optimale flyprogram



Hvilke data behøver du?



Hvor finnes besparingsmulighetene?



Område	Besparingspotensial
Innkjøp	2 – 8 %
Atferd	10 – 30 %
Prosesser	2 – 7%

Anbefalinger

- Full innsikt i policy og kultur
- Solide data – gjør hjemmeleksen din
- Definer en klar strategi
- Overestimer med omhu og glem ikke Benchmark!
- ”don’t source and forget”

