

*Tecnología, innovación, creatividad y talento
para hacer nuestros tus desafíos digitales.*

Nuestra relación con aerolíneas



a nisum
company



BACKGROUND

Desde el año 2000 somos partner de una de las aerolíneas más importantes de Latinoamérica y la más grande en el país, con operaciones en Chile, Perú, Colombia, Ecuador, Argentina, Brasil, y algunos destinos en el Caribe, Oceanía y Europa.

Durante los últimos años hemos tenido un crecimiento continuo dentro del equipo. De 8 colaboradores, en el 2012, pasamos a 28 en el 2019, todos dedicados de manera exclusiva a este cliente y colaborando en el desarrollo de importantes proyectos y soluciones.

Desde el 2008 a la fecha entregamos servicio de mantenimiento a través de equipos multidisciplinarios que entregan valor agregado a los requerimientos solicitados. Además, colaboramos con diferentes áreas en temas de experiencia de usuario (UX), marketing relacional, diseño y gestión de contenidos.





CONSTRUYENDO LA AEROLÍNEA

DESAFÍO DE NEGOCIO

En el 2015, durante el proceso de fusión de nuestro cliente con una aerolínea brasileña, fuimos su socio tecnológico en la comunicación digital de esta medida. Para eso, se necesitaba contar con un minisitio que lograra comunicar esta fusión, generando una aceptación en sus clientes de todo el mundo.

NUESTRA SOLUCIÓN

El objetivo de nuestro trabajo era que el cambio de marca fuera percibido por los clientes como un beneficio. El desafío estaba en comunicar desde la construcción gráfica de la marca, pasando por la historia y llegando a los valores de cada empresa.

VALOR DEL CLIENTE

El minisitio se armó mediante WordPress, y contó con la satisfacción total del cliente, tanto por el servicio como por el compromiso brindado .

Por otra parte, dado que nuestro cliente está siempre en constante cambio, nuestro equipo ha logrado un alto compromiso con el rendimiento de los tiempos solicitados, ya que esos cambios tienen distintos tiempos de activaciones a nivel mundial.

Desde Ki, siempre dimos una solución efectiva, con buena disposición y actitud al cliente. Esto nos permitió tomar el segundo proyecto "Descubriendo", posicionándonos dentro de la aerolínea para pronto recibir nuevos proyectos.





DESCUBRIENDO LA AEROLÍNEA

DESAFÍO DE NEGOCIO

Luego de la fusión por parte de nuestro cliente con una aerolínea brasileña, y del proyecto "Construyendo", nace "Descubre".

Este proyecto tenía el objetivo de comunicar los detalles de la fusión. Si "Construyendo" fue la comunicación de la construcción de la nueva marca, "Descubre" fue la comunicación de lo que es esta nueva marca.

NUESTRA SOLUCIÓN

El proyecto se enmarca en la continuidad de una relación de socio estratégico junto a la aerolínea, con el objetivo de crear una nueva landing page en la que el cliente descubriera esta nueva marca, su tono y voz y sus beneficios

VALOR DEL CLIENTE

El cliente valoró los tiempos de respuesta, compromiso, actitud y soluciones brindadas por parte del equipo de Ki.

Como aerolínea, este cliente tiene fechas acotadas, constantes cambios, a raíz de sus distintos mercados y áreas, y distintas fechas en la comunicación. Nosotros, como socio tecnológico, debíamos manejar con total exactitud.





MERCADO, NSM Y TARJETA ELECTRÓNICA

DESAFÍO DE NEGOCIO

Gracias al posicionamiento de socio tecnológico que logramos a través de los proyectos “Construyendo” y “Descubriendo”, comenzamos a desarrollar distintos proyectos, entre los cuales se destacan los minisitios Mercado, NSM y Tarjeta Electrónica.

NUESTRO ENFOQUE

Estos tres proyectos nacen de la necesidad del gran cambio que tuvo el mercado de las aerolíneas, donde tuvieron que adaptarse a las necesidades de cada usuario/clientes, entregando distintas opciones de vuelo.

NUESTRA SOLUCIÓN

Para **NSM** (New Sale Model) realizamos una landing informativa, donde se comunicó esta nueva modalidad de negocio y las distintas tarifas y servicios que se adaptan a cada tipo de pasajero.

Para **Tarjeta Electrónica**, la aerolínea innovó en la digitalización de la tarjeta de socio del programa de pasajero frecuente, según su categorización, la cual podría ser mostrada a través de sus dispositivos móviles.

En ambos casos, usamos CodeIgniter, PHP y MYSQL.

En **Mercado** desarrollamos una landing page con Drupal para comunicar la nueva oferta gastronómica que ofrece la aerolínea en rutas nacionales.





Algunos de los problemas que detectamos en estos proyectos fue el caché de la aerolínea, entregas y validaciones diferenciadas por los mercados a los que apunta nuestro cliente y la alta demanda en los tiempos de entrega con la que debíamos cumplir.

Para afrontar esto, se llevaron a cabo procesos de caché internos dentro de las aplicaciones, con el objetivo de agilizar los tiempos actualización de contenido por mercado; y se realizaron proxyservers, entregas continuas con ambientes de DEV, QA UAT y producción. Esto permitió la revisión correcta para trabajar con cliente y sus distintos POS.

Además, se llevaron a cabo administradores a medida con entregas diferenciadas según mercado.

VALOR DEL CLIENTE

Al igual que en proyectos anteriores, nuestro cliente valoró los tiempos de respuesta, el compromiso, la actitud y las soluciones brindadas los equipos de Ki.

Durante estos proyectos, el cliente tuvo fechas acotadas, cambios constantes, a raíz de sus distintos mercados y áreas, por lo que, como socio tecnológico, lo manejamos con precisión.

