

CASO DE ÉXITO

CATAI
viajemos

The logo for Oatls, featuring a stylized blue 'O' followed by the word 'atls' in a dark grey sans-serif font.

Catai es una empresa mayorista de viajes con más de 40 años de historia. Fundada por Matilde Torres, la compañía se ha distinguido por sus estándares de calidad y su máxima exigencia en la elección y cartera de proveedores y hoteles para que el resultado sea siempre una experiencia de viaje exquisita.

La marca, que era independiente hasta 2016, forma ahora parte de Ávoris Travel. Además de la calidad, Catai destaca por la flexibilidad y capacidad de personalización de su portfolio de viajes, así como por la constante innovación en un sector en que ser pionero en tecnologías y herramientas es primordial.

LA APLICACIÓN TRAVELPRICER

Con este objetivo de innovación constante en mente, durante el 2014 y 2015 Germán Fernández Torres y el actual director de tecnología de Catai, Emilio Hernández Aguado, idearon y desarrollaron TravelPricer. Esta aplicación nació con la idea de facilitar a las agencias de viaje el proceso de presupuesto y reserva de una manera más ágil y eficiente.

TravelPricer cuenta con una herramienta de configuración de viajes que refleja la experiencia de los agentes de viaje, usando un lenguaje sencillo que permite independizar el área técnica del área de producto. Finalmente TravelPricer se hizo público en marzo del 2016 con un lanzamiento simultáneo para agencias de viaje y usuarios particulares.

Al lanzamiento, se ofrecía un portfolio de casi un centenar de viajes a medida; a día de hoy, este número ha crecido hasta aproximadamente los 1.000 viajes y sus combinaciones (incluyendo preextensiones y extensiones). Desde su lanzamiento, los departamentos de booking han multiplicado su eficacia.

LA PROBLEMÁTICA

Tras el gran éxito en el aumento de reservas que había proporcionado TravelPricer en el mercado español, se empezó a estudiar su lanzamiento en el mercado portugués. Portugal había demostrado ser un mercado fructífero en reservas mediante la página en español; un mercado con potencial suficiente para justificar una oficina local y una página traducida in house al portugués.

Esta página era estática y no presupuestaba a tiempo real, por lo que el cliente o la agencia no podían conocer la cotización real. Se quería desarrollar la localización de la aplicación TravelPricer, pero no se podía hacer internamente con los recursos de los que se disponía en el tiempo estipulado. La intención era presentar la solución ya traducida y funcionando en portugués en la feria de turismo Fitur 2018.

Desde ATLS se montó un servidor proxy de traducción en la nube, con pretraducción automática por motor, en que los contenidos extraídos y pretraducidos eran enviados después al equipo de traducción interno de Catai a través de la herramienta de traducción asistida por ordenador (TAO) en la nube de AT integrada en el sistema, AT-Flow.

PROCESO:

1. El servidor proxy detecta y extrae todo el contenido nuevo, con lo que permite que una web muy dinámica con constantes actualizaciones esté siempre traducida al momento.
2. El contenido extraído pasa por el motor de traducción, que devuelve una pretraducción al portugués. El motor español-portugués de ATLS es un motor de traducción neuronal (inteligencia artificial), entrenado con millones de segmentos de traducciones humanas de las que aprende, lo que lo hace un motor mucho más preciso y con un lenguaje mucho más natural que cualquier otro. Este hecho aceleró la puesta en marcha del proyecto.
3. Los segmentos extraídos y pretraducidos se integran en la herramienta TAO de AT, AT-Flow. Catai quería poder hacer uso de sus recursos propios (su equipo interno de traductores). La incorporación de AT-Flow en el proceso de traducción permitió que ellos mismos desde la oficina de Catai Portugal pudieran validar o modificar los segmentos pretraducidos y publicarlos en la web en tiempo real.
4. Con la publicación del contenido ya revisado, todos los elementos dinámicos multiorigen de la web, así como la aplicación TravelPricer y todos sus componentes, quedan perfectamente traducidos. Incluso la documentación generada por TravelPricer (el PDF descargable del presupuesto y el email de confirmación de reservas para agencias) se descargan y/o envían ya en Portugués.

La implementación, que llevó únicamente dos meses, fue muy sencilla, con apenas una pequeña modificación en el código de la página para funcionar.



La aplicación TravelPricer ya traducida se presentó en Fitur en enero de 2018. Se lanzó la página –tanto la parte estática como la dinámica- traducida, probada y testada, y se dio formación al equipo de traducción interno de Catai para usar la herramienta TAO. La traducción de la herramienta se presentó con un portfolio de los 100-130 viajes más demandados por el mercado portugués, que a día de hoy ha crecido hasta los 362 viajes cotizables online, más preextensiones y extensiones.

A raíz del lanzamiento se ha observado un aumento sustancial y constante en el número de cotizaciones online y un alto porcentaje de conversión inmediata, y esta tendencia sigue al alza. Ha crecido también el reconocimiento de marca en Portugal, que era otro de los grandes objetivos de presentar esta herramienta en el idioma del país.

EL FUTURO

Catai ha estado utilizando la solución implementada por AT eficientemente durante dos años y hubiera podido ser una solución permanente. Sin embargo, la intención de Catai había sido la de desarrollar una gestión de forma interna, así que ambas partes acordaron un proyecto temporal.

En el horizonte próximo de Catai se perfilan como grandes objetivos:



Aumentar el portfolio de productos (viajes y extensiones).



Introducir nuevas líneas de producto (como la reciente inaugurada categoría de ‘Escapadas’).



Continuar con la estrategia de internacionalización en nuevos mercados.

Además, tras haber presentado con éxito y relativa facilidad la solución TravelPricer al mercado portugués, la firma estudia la posibilidad de penetrar en otros mercados traduciendo esta herramienta a otros idiomas en el futuro.



Según Emilio Hernández, director de Tecnología de Catai, hay tres aspectos a destacar de todo el proceso que hicieron que la colaboración con ATLS fuera sencilla y eficiente:

Time to market

Desde la firma del proyecto hasta la presentación de la web-app en portugués a pleno rendimiento transcurrieron solo dos meses (incluyendo desarrollo, implementación, testeo y formación).

Sencillez de la administración de contenidos

La interfaz es fácil de manejar por personas sin formación técnica, por lo que el departamento técnico de Catai ha podido desvincularse totalmente de la gestión de contenidos, que fácilmente puede manejar el equipo de traducción.

Velocidad de sistema

Se temía que la velocidad resultante no fuera la misma que la de la página original. Se añadió una latencia para compensar el hecho de que la página hacía llamadas a varias fuentes (multiproveedor) para servir los presupuestos. Incluso con la latencia, más el tiempo que le lleva al motor mostrar la pretraducción, es prácticamente desestimable la diferencia en el tiempo de carga.

¿SABÍAS QUE...?

En soluciones de negocio compartimos estos tres puntos:

Alta calidad Proyectos a medida Innovación constante

¿QUIERES MÁS?

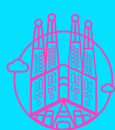
¿Tienes una problemática de traducción similar que te gustaría solventar?

Déjanos tus datos y un asesor te contactará para evaluar la situación y ofrecerte una solución a medida adaptada a tus necesidades.

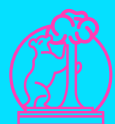


oatls

SÍGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



Via Augusta 13-15, 2ª planta
08006 Barcelona
España
Tel. 933 043 138



Calle Recoletos, 19, 7º ático
28001 Madrid
España
Tel. 915 158 200