

Cómo Air Europa utiliza Magnolia para impulsar la venta directa

Air Europa es una aerolínea española fundada en 1984 con hub en Madrid. La compañía se encuentra en más de 25 mercados, opera en 8 idiomas y gran parte de su mercado está en Latinoamérica y Europa.



Potenciando la venta directa

Sector

Turismo

País

España

Websitewww.aireuropa.com

En los últimos años Air Europa generó un gran crecimiento online potenciando la venta en sus canales directos, que se convirtió así en el primer canal de venta dentro de la compañía.

A su vez, tenían un CMS de desarrollo propietario que les generaba problemas de estabilidad, especialmente a la hora de tener que trabajar en una web compleja con 29 sitios web (de 1 a 5 idiomas por site) y con 8 idiomas distintos a nivel global.

Para continuar creciendo llegaron a la conclusión de que a nivel técnico debían elegir nuevas herramientas y hacer un relanzamiento basado en cuatro pilares:

1. Nuevo CMS: el CMS propietario era poco ágil y poco flexible.
2. Nueva plataforma de pagos.
3. Nueva arquitectura e infraestructura.
4. Nuevo Booking Engine de: Venta - Postventa - Check-in.

“Con Magnolia, un trabajo que nos llevaba semanas y que era altamente estresante, lo hemos conseguido en 5 días.”

- Óscar Riolobos, Web Business Manager, Air Europa

“Las posibilidades de customización y el poder trabajar independientemente de desarrollo, nos permite ir mucho más rápido.”

- Silvia Barroso, UX Manager, Air Europa

EL DESAFÍO

Construyendo una nueva interfaz de usuario

Al ser la web de la compañía el principal canal de venta por el cual los pasajeros contratan los servicios de Air Europa, internamente se llegó a la conclusión de que necesitaban construir una nueva web híbrida basada en dos partes:

- **Headless:** buscaban un CMS que les permitiera servir todo el contenido a través de API para las páginas más dinámicas, es decir aquellas que tienen más cambios y varios componentes: la Home, Booking, Post Venta, Check-in.
- **CMS-Framework:** su objetivo era poder construir todas las plantillas dentro del CMS para las áreas de: Información, Fidelización y Landing Pages.

Buscaban un CMS que les permitiese

- Gestión multi-idioma, multi-mercado, multi-dispositivo y multi-site.
- La posibilidad de reutilizar el contenido.
- Flexibilidad y facilidad de uso, sin depender de desarrollo.
- Combinar capacidades tradicionales y Headless del CMS en los sitios web.
- Capacidad para industrializar la gestión de Landing Pages.
- Estabilidad.
- Posibilidad de desarrollar y gestionar contenidos de Apps nativas tanto para iOS como Android.

LA SOLUCIÓN

CMS ágil y fácil de usar

Magnolia cumplió con el listado de requisitos y fue elegido especialmente por la herramienta Live Copy que les dio la posibilidad de tener variaciones o contenidos específicos para cada mercado pero manteniendo el core del idioma unificado.

¿Por qué Magnolia?

- CMS Open Source, soportado por una comunidad.
- Flexibilidad y estabilidad.
- Multi-idioma.
- Los costes no se disparaban.

Gracias a la flexibilidad y agilidad de Magnolia, Air Europa puede:

- Construir apps nativas tanto para iOS como para Android, gestionando los contenidos a través de Magnolia.
- Construcción de nuevos entornos Headless.
- Generar customización en el contenido y poder trabajar independientemente de desarrollo.

EL RESULTADO

En los primeros meses el equipo de Air Europa logró los siguientes resultados:

- Segmentación y personalización de contenido sin depender de TI.
- Velocidad para publicar y crear de forma autónoma landing pages y sites.
- Variedad y libertad de componentes.
- Disminuir los tiempos de publicación de las campañas.
- Flexibilidad y agilidad en la actualización y creación de contenidos.
- Resuelven en horas trabajo que antes de implantar Magnolia les llevaba semanas.

+40

componentes reutilizables

+25

mercados con contenido personalizado

