

Toată echipa. Fiecare cerere. Un singur Portallo.

Propunere pentru Radu și echipa agenției de turism

Alex Jax · Pyxage · Întâlnire: 5 octombrie 2026

Utilizatori nelimitați. Fără tarif pe coleg. Configurare inițială, software lunar și consum prezentate separat.

Ideea pe care o propunem

Portallo devine locul în care colegii preiau cererile, urmăresc ofertele, văd ce mai trebuie pregătit pentru călătorie și continuă discuțiile cu context. Radu vede ce avansează și unde trebuie să intervină.

Prezentarea descrie o configurație propusă pentru agenție. Canalele, mesajele, integrările și sumele sunt stabilite înainte de activare.

Deschidere pentru întâlnire

„Radu, îți propun Portallo pentru întreaga echipă. O cerere intră, primește un responsabil și rămâne vizibilă până la decizie. Colegul face oferta și discută cu clientul; Portallo urmărește pașii, trimite revenirile agreeate și arată ce mai trebuie făcut. Tu vezi situația fără să ceri actualizări fiecăruia. Ai utilizatori nelimitați, iar costul îl explicăm separat: configurare, software lunar și consum.”

01 · Ziua echipei

„Cine se ocupă? Ce i-am trimis? Ce mai lipsește?”

Portallo îi ajută pe colegi să răspundă la aceste întrebări din fișa clientului și din cererile sale de călătorie. Acesta este punctul de plecare al configurației pe care ți-o propun.

Ce face Portallo

- Leagă discuțiile conectate de fișa clientului
- Afișează responsabilul și pasul următor
- Păstrează notele și sarcinile pentru predare

Ce câștigați tu și echipa

- Colegul poate continua discuția cu context
- Nu trebuie să reconstruiești fiecare situație
- Clientul nu repetă aceleași informații la fiecare predare

Exemplu de lucru propus; configurăm pașii după felul în care funcționează agenția.

02 · Ce se schimbă

Mai mult timp pentru clienți. Mai mult control pentru tine.

Valoarea Portallo se vede în activitatea zilnică: ce nu mai trebuie urmărit din memorie, ce ajunge la colegul potrivit și ce poate fi rezolvat mai repede.

Ce face Portallo

- Preia și distribuie cereri după reguli
- Trimite confirmări și reveniri aprobate
- Arată ofertele deschise și cererile care nu au avansat

Ce câștigați tu și echipa

- Echipa începe ziua cu o listă clară
- Tu vezi excepțiile care au nevoie de decizie
- Măsurăm timpul câștigat și ofertele ajunse la răspuns

Urmărim rezultate concrete: timp de răspuns, oferte decise, plăți datorate și timp administrativ.

03 · Toată echipa

Acces pentru toți colegii. Fără tarif pe utilizator.

Oferta Portallo pentru Business-Trip va include utilizatori nelimitați. Fiecare coleg primește contul și accesul potrivit rolului său.

Ce face Portallo

- Conturi individuale pentru întreaga echipă
- Responsabili, sarcini și acces stabilit pe roluri
- Posibilitatea de a adăuga colegi fără taxă per cont

Ce câștigați tu și echipa

- Vânzările și operațiunile lucrează cu același context
- Radu are imaginea de ansamblu
- Nu alegi doar trei oameni care au voie să lucreze în sistem

Utilizatori nelimitați nu înseamnă mesaje, apeluri sau AI cu consum nelimitat. Aceste costuri sunt distincte.

04 · Fișa clientului

Clientul poate avea mai multe călătorii. Istoricul rămâne împreună.

Portallo păstrează datele clientului și oportunitățile de vânzare pentru fiecare călătorie. Pentru o companie sau un club, stabilim și persoanele de contact relevante.

Ce face Portallo

- Date de contact, preferințe și note utile
- Oportunitate de vânzare separată pentru fiecare cerere de călătorie
- Istoric și responsabil vizibile în context

Ce câștigați tu și echipa

- Nu porniți de la zero la următoarea deplasare
- Nu amestecați două călătorii ale aceluiași client
- Un coleg poate prelua cererea având la îndemână informațiile necesare

Exemplu: același club poate avea un cantonament și o deplasare la competiție, urmărite separat.

05 · Mesaje într-un loc

WhatsApp, email, formular: cererea ajunge la echipă.

Conectăm canalele alese la Portallo și definim cine preia cererea. Activăm fiecare canal după verificarea contului și a recepției mesajelor.

Ce face Portallo

- Aduce mesajele canalelor conectate în spațiul de lucru
- Trimite o confirmare de primire și anunță responsabilul
- Folosește răspunsuri aprobate pentru întrebări repetitive

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puțin timp petrecut verificând mai multe locuri
- Continuitate când un coleg lipsește
- Răspunsuri mai consecvente către clienți

Confirmăm separat configurarea adreselor office@, ticketing@, rezervari@ și a numărului WhatsApp.

06 · Cereri urmărite

Cererea intră. Cineva o preia. Pasul următor rămâne vizibil.

O cerere nouă primește un responsabil și o sarcină. Dacă termenul agreat trece fără acțiune, Portallo poate trimite o notificare internă.

Ce face Portallo

- Înregistrează cererea ca oportunitate de vânzare din formularul conectat
- Atribue responsabilul după tipul solicitării
- Semnalează cererile fără acțiune la termen

Ce câștigați tu și echipa

- Colegii știu ce au de preluat
- Radu vede unde este nevoie de ajutor
- Clientul primește confirmarea fără să aștepte redactarea manuală

Rezultatul urmărit: mai puține cereri rămase fără responsabil sau următor pas.

07 · Oferte până la decizie

Oferta trimisă are și o continuare.

Colegul stabilește prețul și disponibilitatea. Portallo urmărește oferta și pregătește revenirea la momentul potrivit.

Ce face Portallo

- Asociază oferta cu cererea de călătorie
- Programează reveniri în funcție de valabilitatea ofertei
- Oprește secvența la răspuns, refuz sau intervenția colegului

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține oferte lăsate fără răspuns urmărit
- Echipa se concentrează pe ajustarea și închiderea ofertei
- Vezi separat oferte trimise, acceptate și refuzate

Nu confundăm un document deschis cu o rezervare confirmată. Decizia se înregistrează explicit.

08 · Avans și sold

Știi ce s-a plătit și ce trebuie urmărit.

Pentru rezervările eligibile, configurăm cererea de plată și notificarea colegului. Scadențele urmează condițiile reale ale ofertei.

Ce face Portallo

- Asociază cererea de plată cu oportunitatea de vânzare
- Înregistrează plățile din integrarea activată
- Trimite notificări și reveniri pentru sumele datorate

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține verificări repetitive între colegi
- Responsabilul vede avansul și soldul
- Radu vede rezervările pentru care plata este în așteptare

Transferurile, numerarul și voucherele se confirmă prin reconcilierea echipei. Facturarea fiscală rămâne în sistemul dedicat.

09 · Un caz concret

Un club cere o deplasare. Iată cum lucrează echipa cu Portallo.

Exemplu ilustrativ pentru 24 de persoane. Parcurgem cererea de la primul mesaj până la următoarea călătorie.

Ce face Portallo

- Preluare și responsabil
- Ofertă și revenire
- Plată, documente și relație după întoarcere

Ce câștigați tu și echipa

- Clientul știe ce urmează
- Colegul știe unde intervine
- Radu vede progresul

Exemplul arată configurația propusă, nu o rezervare reală sau o interfață live.

10 · Documente la timp

Toată echipa vede ce mai trebuie pregătit pentru călătorie.

Stabilim documentele și informațiile necesare fiecărui tip de călătorie. Portallo urmărește solicitarea și starea lor; colegul verifică ce a primit.

Ce face Portallo

- Trimite cererea de informații și documente
- Urmărește contractul trimis pentru semnare
- Reamintește ce lipsește și anunță responsabilul

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține cereri repetate redactate manual
- Colegul preia cererea cu toate detaliile necesare
- Mai multă vizibilitate înainte de plecare

Document primit nu înseamnă document validat. Echipa confirmă corectitudinea și informațiile sensibile au acces limitat.

11 · Sarcini și predare

Cererea este urmărită în continuare, chiar dacă se schimbă colegul.

O schimbare de etapă poate crea sarcina pentru persoana care preia lucrul: ofertare, verificarea plății sau pregătirea documentelor.

Ce face Portallo

- Creează sarcini după pașii agreeți
- Păstrează note interne și termenul următor
- Anunță colegul care trebuie să intervină

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține predări prin mesaje separate
- Mai puține responsabilități neclare
- Fiecare vede ce are de făcut și până când

Portallo coordonează pașii. Colegii iau deciziile care cer experiență de turism.

12 · Programări și apeluri

Discuția cu consultantul primește o oră clară.

Clientul poate alege un interval disponibil pentru o discuție, iar consultantul vede contextul cererii înainte de apel.

Ce face Portallo

- Oferă calendarul consultantului sau al echipei
- Trimite confirmare și reamintire
- Leagă programarea de client și de solicitare

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține mesaje despre „când te pot suna?”
- Colegul se pregătește înainte de discuție
- Reprogramarea are un traseu simplu

În propunerea de bază, programarea este fără avans. Orice consultație cu plată se decide separat.

Preluăm cererea chiar și când echipa este ocupată.

Telefonie, centrală IVR, asistent vocal și chatbot, conectate la modul de lucru al agenției. Alegem împreună ce activăm și bugetăm consumul separat.

Ce face Portallo

- Telefonie pentru echipă: Apelurile ajung la colegii potriviți, iar echipa vede istoricul discuțiilor cu clientul.
- Centrală IVR: Meniu telefonic: „Apasă 1 pentru o ofertă nouă, 2 pentru o rezervare existentă.” Direcționează apelul către echipa aleasă.
- Voice AI · asistent vocal: Poate prelua apeluri după program sau când colegii nu răspund, cere destinația, perioada și datele de contact.
- Chatbot · asistent prin mesaje: Răspunde la întrebările aprobate pe site și pe canalele conectate, preia cererea și o transmite echipei.

Ce câștigați tu și echipa

- Mai multă continuitate când se schimbă consultantul.
- Clientul ajunge mai ușor la persoana care îl poate ajuta.
- Consultantul revine la client având deja informațiile de bază.
- Clientul poate începe discuția și în afara programului.

Utilizatori nelimitați pentru echipă. Telefonie, mesajele și AI se plătesc în funcție de utilizare. Asistenții preiau informații și răspund pe baza conținutului aprobat; ofertele, disponibilitatea și rezervările sunt confirmate de consultant.

Tarife de utilizare · USD

Telefonie România · apel primit · 0,01500 USD / minut

Telefonie România · apel efectuat către fix · 0,01875 USD / minut

Telefonie România · apel efectuat către mobil · 0,04800 USD / minut

Voice AI · 0,26000 USD / minut de utilizare AI

Chatbot · Conversation AI · 0,04000 USD / mesaj AI

Email · trimitere / primire · 0,00135 USD / email

WhatsApp · 0,08880 USD / sesiune, conform documentului

Alte destinații și servicii opționale · USD

Regatul Unit · apel efectuat către fix · 0,02370 USD / minut

Regatul Unit · apel efectuat către mobil · 0,04575 USD / minut

Regatul Unit · apel primit · 0,01500 USD / minut

Irlanda · apel efectuat către fix · 0,07245 USD / minut

Irlanda · apel efectuat către mobil · 0,14175 USD / minut

Irlanda · apel primit · 0,01500 USD / minut

Înregistrare apel · 0,00375 USD / minut

Stocare înregistrare · 0,00075 USD / minut stocat / lună

Transcriere · 0,03600 USD / minut

IP dedicat pentru email · opțional · 90,00 USD / lună

Automatizări · funcții premium · 0,02000 USD / execuție

Verificare adresă email · 0,00500 USD / verificare

AI pentru conținut · text · 0,18000 USD / 1.000 de cuvinte

AI pentru conținut · imagine · 0,12000 USD / imagine

AI extern în automatizări · date de intrare · 1,20000 USD / 750.000 de cuvinte

AI extern în automatizări · răspuns generat · 4,80000 USD / 750.000 de cuvinte

AI pentru recenzii · 0,02000 USD / răspuns la recenzie

Cum se calculează consumul

Exemplu de calcul: 100 de minute de apeluri primite în România = 1,50 USD; 100 de minute Voice AI = 26 USD; 500 de mesaje AI = 20 USD; 10.000 de emailuri = 13,50 USD. Subtotal orientativ: 61 USD. Nu este un pachet lunar; exclude software-ul, configurarea, numărul de telefon, serviciile opționale și taxele.

Tarife orientative în USD, preluate din grila furnizată de Pyxage, secțiunile 6 și 7. Sunt costuri ale serviciilor terțe, separate de configurare și abonamentul software Portallo.

Telefonia și Voice AI se bugetează separat. Dacă activezi înregistrarea, stocarea sau transcrierea, se adaugă consumul serviciilor respective. Pentru redirectionări, confirmăm costul traseului de apel configurat.

Prețul numărului de telefon, SMS-urile și un eventual tarif distinct pentru IVR nu sunt precizate în aceste secțiuni. Le confirmăm înainte de activare; configurarea IVR intră în oferta de implementare agreată.

WhatsApp este exprimat per sesiune în document; definiția sesiunii și tariful aplicabil se confirmă la activare. Consumul chatbotului și al canalului folosit se evidențiază separat.

Tarifele pot fi modificate de furnizori. TVA, conversia valutară și taxele furnizorilor nu sunt incluse. Consumul se achită direct furnizorului sau se refacturează la cost, conform acordului.

14 · Asistent după program

Cererea de seară poate fi pregătită pentru dimineață.

Activăm opțional un asistent pentru întrebări și preluarea informațiilor inițiale, pe canalele compatibile. Răspunsurile se bazează pe informații aprobate de agenție.

Ce face Portallo

- Cere ruta, perioada și numărul de persoane
- Răspunde la întrebări generale aprobate
- Propune o programare sau predă cererea unui coleg

Ce câștigați tu și echipa

- Clientul primește orientare și în afara programului
- Consultantul găsește un rezumat util
- Echipa păstrează controlul asupra ofertelor

Asistentul nu inventează prețuri, disponibilitate sau confirmări de rezervare. Al se activează cu buget de consum separat.

15 · Clienți care revin

După întoarcere începe următoarea oportunitate.

Portallo poate programa o revenire relevantă după călătorie și poate organiza clienții după tipul de nevoie, cu respectarea preferințelor de contact.

Ce face Portallo

- Solicită feedback după întoarcere
- Pregătește o revenire înaintea următorului sezon
- Segmentează clienții sportivi, corporate și leisure

Ce câștigați tu și echipa

- Relația continuă fără liste ținute din memorie
- Mesajele pot fi adaptate nevoii clientului
- Vezi ce reveniri au generat o nouă cerere

Exemplu: întrebi clubul despre următorul cantonament la momentul agreat, cu oprire la răspuns sau dezabonare.

16 · Recenzii și recomandări

O experiență bună poate deveni o recomandare.

Portallo trimite invitații de feedback și recenzie la momentul stabilit și păstrează sursa noilor cereri.

Ce face Portallo

- Trimite invitația după finalizarea călătoriei
- Notifică echipa când feedbackul cere intervenție
- Înregistrează recomandarea în noua cerere

Ce câștigați tu și echipa

- Echipa nu trebuie să își amintească fiecare solicitare
- Radu vede de unde vin recomandările
- Experiențele reale pot susține următoarea ofertă

Invitația la recenzie se trimite tuturor clienților eligibili, fără filtrare după nota acordată.

17 • Ce vede Radu

Deschizi Portallo și vezi unde ai de luat o decizie.

Pregătim o vedere de conducere în jurul activității agenției, cu datele pe care echipa le înregistrează în sistem.

Ce face Portallo

- Cereri noi și oportunități fără responsabil
- Oferte care așteaptă decizia și plăți scadente
- Sarcini restante și sursele cererilor

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puține întrebări trimise pe rând colegilor
- Vezi ce cereri au nevoie de intervenția ta
- Poți distribui munca în funcție de încărcare

Valoarea ofertelor nu este profitul agenției. Indicatorii comerciali se definesc după datele disponibile.

18 • Portallo și Brevo

Comparăm accesul de marketing cu accesul de vânzări.

Brevo Professional pornește de la 499 USD/lună și include 10 utilizatori de marketing. Pentru 3 utilizatori Sales, configuratorul public arată 592 USD/lună cu Essentials sau 694 USD/lună cu Advanced.

Ce face Portallo

- Professional: de la 499 USD/lună, 150.000 emailuri
- 10 locuri Marketing; accesul Sales este distinct
- Sales Essentials: 31 USD/loc; Advanced: 65 USD/loc

Ce câștigați tu și echipa

- Utilizatori nelimitați, fără tarif pe coleg
- Configurare pentru cereri, oferte și colaborare
- Software lunar și consum prezentate separat

Prețuri Brevo în USD, fără taxe, la volumul de pornire. Oferta particulară primită poate avea alte condiții; nu o confundăm cu lista publică.

19 · Cum pornim

În 30 de zile, Portallo este pregătit pentru echipa ta.

Îți livrăm Portallo configurat pentru agenție, cu pași și mesaje agreate. Lansarea se face pe un flux real, împreună cu echipa.

Ce face Portallo

- Mapăm cererea, oferta și responsabilitățile
- Conectăm canalele alese și instruiem colegii
- Adăugăm plăți, documente și reveniri după validare

Ce câștigați tu și echipa

- Primești un sistem pregătit pentru modul vostru de lucru
- Colegii învață pe exemple din agenție
- Ajustăm regulile înainte de extindere

În 30 de zile de la începerea colaborării, soluția agreată este funcțională. Stabilim de la început canalele, datele, accesul necesar și responsabilitățile.

20 · Costuri transparente

Trei componente de cost. Fără taxă pe coleg.

Vrem un cost rezonabil pentru activitatea agenției. Îl construim din configurare, software lunar și consumul serviciilor folosite.

Ce face Portallo

- Configurare inițială: fluxuri, canale, date și instruire
- Abonament lunar: platforma și accesul echipei
- Consum: mesaje, apeluri, AI și servicii terțe activate

Ce câștigați tu și echipa

- Știi ce plătești o dată și ce plătești lunar
- Poți începe cu serviciile care vă ajută imediat
- Agreăm tarife, volume estimate și reguli de monitorizare

Utilizatorii sunt nelimitați. Consumul se estimează și se facturează conform tarifelor convenite, cu taxele și comisioanele indicate.

Radu, devino partener Portallo. În 30 de zile, echipa ta lucrează în noul sistem.

În 30 de zile de la începerea colaborării, punem în funcțiune soluția Portallo agreată pentru Business-Trip: cereri organizate, oferte urmărite și o echipă pregătită să o folosească zilnic.

Ce face Portallo

- CRM, oportunități de vânzare și etape adaptate agenției
- Canale alese, confirmări și urmărire oferte
- Conturi nelimitate, instruire și vedere pentru Radu

Ce câștigați tu și echipa

- Mai puțină muncă de coordonare manuală
- Mai multă continuitate în relația cu clientul
- Costuri explicate înainte de activare

Devii partener Portallo, iar în 30 de zile de la începerea colaborării ai soluția agreată configurată, funcțională și echipa instruită.

O cerere de călătorie pentru 24 de persoane: exemplu

Configurație propusă, fără date reale de client. În fiecare etapă, Portallo susține echipa; deciziile comerciale rămân la agenție.

1. Cererea

Un reprezentant al unui club întreabă despre o deplasare pentru 24 de persoane.

Portallo: Formularul sau canalul conectat creează contextul în Portallo și trimite confirmarea de primire.

Colegul: Consultantul verifică ruta, perioada și informațiile lipsă.

Rezultatul urmărit: Cererea are responsabil și pas următor.

2. Pregătirea

Sunt necesare câteva informații înainte de ofertare.

Portallo: Trimite solicitarea aprobată și creează o sarcină de verificare.

Colegul: Colegul validează răspunsurile și discută cu furnizorii.

Rezultatul urmărit: Se vede ce lipsește, fără o listă ținută din memorie.

3. Oferta

Consultantul pregătește variantele și condițiile.

Portallo: Asociază oferta cu cererea de călătorie și programează revenirea către client.

Colegul: Colegul aprobă prețul, disponibilitatea și valabilitatea.

Rezultatul urmărit: Echipa știe ce ofertă a primit clientul și când trebuie să revină cu un răspuns.

4. Revenirea

Clientul nu a răspuns până la momentul agreat.

Portallo: Trimite revenirea aprobată; la răspuns, oprește secvența și notifică responsabilul.

Colegul: Consultantul ajustează oferta sau înregistrează decizia.

Rezultatul urmărit: Echipa intervine când conversația are nevoie de ea.

Urmărim călătoria până după întoarcere

5. Plata

Oferta este acceptată și avansul devine datorat.

Portallo: Trimite solicitarea configurată; integrarea activă sau colegul înregistrează plata la oportunitatea corespunzătoare.

Colegul: Echipa reconciliază transferurile și verifică condițiile.

Rezultatul urmărit: Avansul și soldul au o stare clară.

6. Documentele

Urmează strângerea documentelor și pregătirea plecării.

Portallo: Urmărește documentele, semnarea și sarcinile până la termen.

Colegul: Personalul validează datele și emite documentele prin sistemele agenției.

Rezultatul urmărit: Mai puține predări fără context.

7. Întoarcerea

Călătoria s-a încheiat.

Portallo: Trimite invitația de feedback și recenzie după regulile agreate.

Colegul: Echipa răspunde feedbackului care cere atenție.

Rezultatul urmărit: Relația continuă după livrarea serviciului.

8. Următoarea cerere

Se apropie perioada de planificare a unei noi deplasări.

Portallo: Pregătește revenirea relevantă către clientul eligibil.

Colegul: Consultantul discută noua nevoie și creează o nouă oportunitate de vânzare.

Rezultatul urmărit: Istoricul ajută următoarea vânzare.

Brevo: prețuri publice verificate

Professional în configuratorul oficial

La 150.000 emailuri/lună: 499 USD cu plată lunară sau 449,08 USD/lună echivalent la facturare anuală. Sunt incluse 10 locuri Marketing. Accesul Sales este separat. Prețuri fără taxe, verificate la 4 octombrie 2026.

Sursa: [configuratorul oficial Brevo, USD](#)

Trei utilizatori de vânzări

Professional + 3 Sales Essentials: 592 USD/lună cu plată lunară; 532,83 USD/lună echivalent cu plată anuală.

Professional + 3 Sales Advanced: 694 USD/lună cu plată lunară; 624,58 USD/lună echivalent cu plată anuală.

Totalurile sunt afișate de configurator. Prețuri lunare pe loc Sales: Essentials 31 USD, Advanced 65 USD. Taxele și consumul separat nu sunt incluse.

Marketing și Sales sunt drepturi diferite. Cele 10 locuri Marketing nu includ automat 10 locuri Sales plătite. Brevo oferă și planuri mai ieftine: Standard pornește de la 18 USD/lună. Alegerea depinde de canalele, volumele și funcțiile necesare.

Sursa: [accesul Marketing și Sales](#)

Diferență între sursele Brevo

Articolul general și articolul despre add-on-uri indică 64 USD pentru Sales Advanced. Configuratorul live și articolul despre utilizatori indică 65 USD. În comparație folosim configuratorul live.

Oferta particulară relatată de Alex: 499 USD/lună și 3 utilizatori. Poate avea condiții negociate sau un alt sens al accesului; documentul nu a fost consultat. Nu o prezentăm drept limita publică a planului Professional.

Propunerea Portallo și costul total

Propunerea Portallo

Utilizatori nelimitați, fără taxă per utilizator, într-o configurație pentru agenție. Prețul software lunar, configurarea inițială și tarifele de consum se vor preciza în oferta comercială. Nu preluăm automat prețuri de la ediții publice destinate altor piețe.

Ce punem în ofertă

- Configurare inițială: analizarea fluxului, câmpuri, etape, canale, mesaje, importul agreat, verificare și instruire.
- Software lunar: modulele incluse, utilizatori nelimitați, nivelul de suport, mentenanța și condițiile contractuale.
- Consum: tarife și unități pentru email, SMS, WhatsApp, telefonie, AI și serviciile terțe activate; volume estimate și eventuale minime fixe.
- Plăți: comisioanele procesatorului și costurile de integrare se arată distinct dacă se activează încasări online.
- Taxe și monedă: precizăm TVA, cursul de comparație și periodicitatea facturării.
- Control: folosim o estimare pe volume, raportare a consumului și praguri de alertă unde serviciul permite. Un plafon de cost nu este presupus disponibil pentru orice serviciu.

Formula pentru 12 luni

Configurare + 12 × software lunar + consum estimat + servicii suplimentare. Comparăm la aceeași monedă, același tratament fiscal, aceeași echipă și aceleași volume. Nu declarăm Portallo mai ieftin înainte de a avea aceste date.

Responsabilități

Pyxage configurează, verifică fluxurile și instruește. Business-Trip aprobă pașii și mesajele, oferă accesul necesar și validează datele, ofertele și plățile. Furnizorii terți au propriile condiții. Extinderile sunt estimate și aprobate înainte de activare.

Cum demonstrăm utilitatea

Măsurăm înainte și după activare, pe cereri comparabile. Nu stabilim procente de creștere fără datele agenției.

Timp până la răspuns

Separăm confirmarea automată de primul răspuns uman. Urmărim mediana și programul de lucru.

Cereri și responsabilități

Verificăm cererile fără responsabil, fără pas următor sau cu sarcini restante.

Oferta până la decizie

Raportăm acceptat, refuzat și încă deschis pentru aceeași cohortă. Un document vizualizat nu este o ofertă acceptată.

Timp administrativ

Măsurăm minutele de lucru pentru cereri de călătorie similare. Timpul eliberat nu este automat economie salarială.

Plăți și scadențe

Separăm avansul, soldul și termenele corporate. Confirmăm plățile prin integrarea activă ori reconcilierea echipei.

Recurență și consum

Urmărim cererile revenite și recomandările, plus consumul serviciilor. Adaptăm concluziile la ciclul real al călătoriilor.

Limite care contează în implementare

Inventarul, prețurile variabile, rezervările, emiterea biletelor, GDS și facturarea fiscală nu sunt înlocuite de această propunere. Portalul și încărcarea documentelor se configurează numai după verificarea funcțiilor și a cerințelor de acces. Nu promitem un portal complet de călătorie.

WhatsApp folosește mesaje și șabloane conform regulilor canalului. Secvențele au oprire la răspuns, refuz sau solicitarea de a nu mai fi contactat. AI folosește informații aprobate și predă unui coleg întrebările care cer prețuri sau disponibilitate.

Recenziile sunt solicitate tuturor clienților eligibili, fără selecție după notă. Nu importăm automat mecanisme de filtrare a feedbackului din textele de marketing ale unei platforme.

Surse și statutul afirmațiilor

Versiune din 4 octombrie 2026. Conținutul comercial a fost refăcut conform cererii lui Alex Jax: Portallo ca CRM universal, aplicat exclusiv agenției de turism. Mecanismele sunt propuse spre configurare, nu prezentate ca deja active la Business-Trip.

P01 · Portallo prezintă CRM, comunicare, automatizare, programări, etape comerciale, rapoarte și asistență AI.

Publicator: Portallo · 2026-10-04

Statut: informație publică verificată. descriere publică de produs.

Limită: Configurația pentru agenție este propusă; nu a fost activată în contul Business-Trip.

<https://portallo.co/platform>

P02 · Propunerea pentru agenție include utilizatori nelimitați; configurare, software lunar și consum distincte.

Publicator: Alex Jax / Pyxage · 2026-10-04

Statut: informație furnizată. cerință comercială explicită.

Limită: Sumele, tarifele și condițiile nu au fost furnizate.

Instrucțiunea lui Alex Jax din această conversație

P03 · Radu a primit o ofertă Brevo Professional de 499 USD/lună pentru 3 utilizatori.

Publicator: Alex Jax · 2026-10-04

Statut: informație furnizată. ofertă relatată.

Limită: Relatarea ofertei particulare nu descrie lista publică: Professional include 10 Marketing seats; accesul Sales este separat. Oferta particulară nu a fost consultată.

Informație comunicată de Alex Jax în conversație

P07 · Agenția publică cereri de ofertă și servicii pentru cantonamente.

Publicator: Business-Trip · 2026-10-04

Statut: informație publică verificată. observație publică.

Limită: Organizarea internă nu este cunoscută.

<https://business-trip.ro/solicita-oferta-personalizata>

Surse și condiții de verificare

B01 · Configurator verificat în USD: Professional 499 lunar / 449,08 echivalent lunar anual; 150.000 emailuri, 10 Marketing seats. Sales Essentials 31 USD/loc/lună și Advanced 65 USD/loc/lună.

Publicator: Brevo · 2026-10-04

Statut: informație publică verificată. sursă oficială și configurator live.

Limită: Prețuri de pornire fără taxe. Selecție publică în browser; nu este ofertă negociată.

<https://www.brevo.com/pricing/>

B02 · Professional cu 3 Sales Essentials: 592 USD lunar / 532,83 echivalent lunar anual. Cu 3 Sales Advanced: 694 USD lunar / 624,58 echivalent lunar anual.

Publicator: Brevo · 2026-10-04

Statut: informație publică verificată. sursă oficială și configurator live.

Limită: Totaluri observate în configurator pentru 150.000 emailuri și 3 Sales seats. Consum și taxe separat; rotunjiri afișate de Brevo.

<https://www.brevo.com/pricing/>

B03 · Locurile Marketing și Sales sunt diferite; Professional are 10 Marketing și 1 Sales Free implicit.

Publicator: Brevo · 2026-10-04

Statut: informație publică verificată. sursă oficială și configurator live.

Limită: Articolul despre pachete indică 64 USD Advanced, dar configuratorul și articolul despre utilizatori indică 65 USD. Preferăm configuratorul live.

<https://help.brevo.com/hc/en-us/articles/360001079439-Add-users-and-assign-permissions-in-Brevo>

P07 · Tarife orientative pentru telefonie, mesagerie, email și AI din grila furnizată de Pyxage, secțiunile 6 și 7.

Publicator: Pyxage · 2026-10-04

Statut: informație furnizată. valori transcrise din documentul furnizat.

Limită: Tarife orientative în USD, fără TVA, conversie valutară și taxe ale furnizorilor; se confirmă la activare. Numerele de telefon, SMS și tariful distinct IVR nu sunt precizate.

Grila de costuri terțe furnizată de Pyxage, secțiunile 6 și 7; consultată la 4 octombrie 2026.

Ipoteze și exemple

Scenariul celor 24 de persoane, rolurile și traseele sunt exemple create pentru discuție, nu clienți, date de vânzare sau rezultate observate. Nu presupunem că astăzi se pierd cereri și distingem tarifele Brevo verificate de oferta particulară relatată.

Materialul de cercetare furnizat anterior a fost utilizat doar pentru contextul serviciilor agenției. Nu folosim bilanțul agregat al entității juridice, litigii sau activități din afara turismului ca argument comercial.