

myGO: Gebruiksvriendelijk en all-round platform voor de reisagent

myGO begon ruim tien jaar geleden als dienstverlener voor reisbureaus in Algerije, en breidde al snel uit naar Tunesië, Turkije, Marokko, Senegal en Ivoorkust. Sinds 2016 heeft het bedrijf zijn hoofdkantoor in Brussel, en vandaag de dag werken meer dan 8.000 reisbureaus wereldwijd met myGO. Nu is myGO ook in België en Europa gelanceerd, en inmiddels vertrouwen meer dan 280 Belgische reisagenten op het innovatieve platform. Wij krijgen een demo en hadden een uitgebreid gesprek met Pascal Van de Moortel, Sales Manager Belux.

Pascal, hoe zou jij myGO in één zin omschrijven? Wat maakt myGO volgens jou echt onderscheidend ten opzichte van andere platforms?

"myGO is een Belgisch B2B-platform dat reisagenten een breed scala aan reisproducten biedt: hotels, transfers, autoverhuur, excursies, en dat allemaal met scherpe tarieven en een 24/7 klantenservice via een Belgisch gsm-nummer."

Je benadrukt meteen dat Belgische karakter. Waarom is dat zo belangrijk?

"Klopt, wij zijn een 100% Belgisch bedrijf. Onze wortels liggen in Noord-Afrika, met Algerije als historisch zwaartepunt, maar sinds 2016 zijn we gevestigd in Brussel. Vorig jaar hebben we besloten om verder uit te breiden op de Belgische markt. Wat dat concreet betekent, is

dat reisagenten samenwerken met een Belgisch bedrijf, en ze kunnen rekenen op een meertalig service team dat Engels, Frans, Duits, Turks en Arabisch spreekt. En niet onbelangrijk: wij zijn niet alleen bereikbaar via e-mail, maar ook telefonisch en via WhatsApp. Onze klanten weten dat ze een echte persoon aan de lijn krijgen, iemand die hen begrijpt en helpt met hun specifieke vragen. Dat persoonlijke contact maakt het verschil en geeft vertrouwen."

Jullie hotelportfolio is een belangrijk onderdeel van jullie aanbod. Waarom is dat zo'n paradepaardje?

"We hebben een zeer uitgebreid aanbod, met contracten die wereldwijd zijn afgesloten. Dankzij directe samenwerkingen en een efficiënte structuur zijn onze prijzen in 95% van de gevallen lager dan die van

andere platformen. Dat zeg ik niet zomaar: bij mijn bezoeken aan kantoren moedig ik reisagenten vaak aan om zelf te vergelijken, en keer op keer blijken onze tarieven verrassend scherp te zijn. We zijn een aggregator die gaat vergelijken met andere boekingsstelsels om de beste tarieven te kunnen aanbieden. Daarnaast blijft onze technologie zich continu ontwikkelen, bijvoorbeeld met een tweede datacenter dat nu meer dan 35.000 aanvragen per minuut kan verwerken. Onze IT-afdeling (Netstorming) bevindt zich in Italië, meer bepaald in Mestre, en onze datacenters zijn uitsluitend verspreid over Europa. Dit biedt ons een hoge mate van veiligheid en zorgt ervoor dat we de GDPR-wetgeving naleven. Onze focus lag vanaf het begin op hotels, en die expertise hebben we nu uitgebreid naar



andere diensten. We zijn blijven investeren in technologie en contractonderhandelingen, waardoor we altijd een streepje voor hebben op de concurrentie. Bovendien is ons aanbod breed en gevarieerd: van kleine boutique hotels tot grote internationale ketens, voor ieder type klant is er een passend aanbod."

Kun je iets meer vertellen over die andere diensten?

"Zeker! Naast hotels bieden we ook transfers aan. Dit geeft reisagenten de mogelijkheid om eenvoudig en flexibel vervoer van deur tot deur te boeken, zelfs tussen privé-adressen, zodat klanten niet afhankelijk zijn van vaste opstapplaatsen. De

klant krijgt zelfs de dag voor vertrek een bericht van de chauffeur, inclusief een foto van de ophaallocatie. En het mooie is dat transfers tot twee uur voor vertrek geboekt kunnen worden, ideaal voor last-minute situaties. Dit soort flexibiliteit vinden we belangrijk, omdat we weten dat reisplannen vaak veranderen en dat klanten behoefte hebben aan gemak. Onze transferservice werkt in veel verschillende landen, en we werken enkel samen met betrouwbare partners, wat zorgt voor een consistente en hoge kwaliteit van dienstverlening."

En jullie bieden ook autoverhuur aan, toch?

"Ja, we werken met gerenommeerde autoverhuurbedrijven en bieden een breed scala aan voertuigen. Ook hier streven we naar gebruiksgemak en concurrerende prijzen. De autoverhuurservice is volledig geïntegreerd in ons platform, waardoor reisagenten eenvoudig kunnen boeken. Het mooie aan onze autoverhuur is dat we het niet alleen eenvoudig maken om een voertuig te boeken, maar dat we ook een breed scala aan verzekeringsopties bieden. Klanten kunnen kiezen wat voor hen het beste past, of het nu gaat om

volledige dekking of een basisverzekering. En net zoals bij onze andere diensten, zijn we transparant over de kosten, zonder verborgen toeslagen."

In de demo zag ik ook excursies voorbij komen. Wat kan je daarover vertellen?

"We hebben inderdaad ook een uitgebreid aanbod aan excursies, van losse tickets tot volledig georganiseerde tours. Deze flexibiliteit maakt ons aanbod aantrekkelijk voor verschillende type reizigers. Op bijna elke bestemming is er een ruime keuze. Het gaat niet alleen om standaard sightseeing, maar ook om unieke ervaringen. Het maakt de beleving voor de klant veel persoonlijker en authentieker. En voor de reisagent is het aantrekkelijk om een totaalpakket te kunnen bieden, waar hij zelf ook nog een mooie commissie over kan verdienen."

Jullie zijn ook actief als DMC, voornamelijk voor groepen dan?

"Ja, groepsreizen zijn een belangrijk onderdeel van ons aanbod, vooral in landen waar we ook als Destination Management Company (DMC) actief zijn, zoals Algerije, Marokko, Tunesië, Turkije en Senegal. Ook in Rwanda hebben we op dat vlak een samenwerking met een zeer goede partner. Maar ook in Europese bestemmingen zoals Engeland of Frankrijk nemen we de organisatie voor groepen graag in handen. Voor groepen vanaf tien personen bieden we volledig georganiseerde pakketten aan, van accommodatie tot excursies, volledig afgestemd



op de wensen van de groep. We kunnen dankzij onze lokale aanwezigheid unieke ervaringen en scherpe tarieven bieden. Eenvoudige groepsaanvragen verwerken we binnen 24 uur, terwijl complexere aanvragen zorgvuldig worden uitgewerkt. Ons team heeft jarenlange ervaring in het samenstellen van groepsreizen, en dat zorgt ervoor dat we precies weten wat groepen nodig hebben voor een onvergetelijke reiservaring."

Wat maakt myGO nu zo aantrekkelijk voor reisagenten?

"Het platform van myGO biedt gebruiksgemak, personalisatie en flexibiliteit. Reisagenten kunnen hun accounts volledig aanpassen, bijvoorbeeld met hun eigen logo en voorkeuren voor facturatie en mailings. Daarnaast kunnen ze marges instellen op nettotarieven, betalingsdeadlines configureren, en opties plaatsen om klanten extra flexibiliteit te bieden. Vanaf 15 december voegen we daar betalen via QR-code aan toe. Bovendien biedt myGO een uitstekende klantenservice: we zijn 24/7 bereikbaar via een noodnummer, en ons meertalige team staat altijd klaar om te helpen. We beseffen dat de reisindustrie geen 'nine-to-five'-sector is; problemen kunnen op elk moment ontstaan, en daarom vinden we het belangrijk om altijd beschikbaar te zijn. Het platform is niet alleen gebruiksvriendelijk, maar ook heel veelzijdig. De mogelijkheid om je eigen branding toe te voegen, maakt het aantrekkelijk voor reisagenten die hun eigen identiteit willen behouden. Alles, van boekingen tot extra diensten, is gemakkelijk

te beheren in één overzicht. Dat maakt myGO heel aantrekkelijk als tool om mee te werken."

Zijn er nog nieuwe functionaliteiten op komst binnen het platform?

"Absoluut! We zijn bezig met het toevoegen van een nieuwe functionaliteit: het boeken van vluchten. We zijn nu al IATA geaccrediteerd en momenteel bevindt deze functie zich in de testfase. Maar we willen dit in de eerste helft van 2025 beschikbaar maken. Onze ambitie is om een echte one-stop-shop te worden voor reisagenten, waarbij ze alles kunnen regelen binnen één platform. En dat is nog niet alles; we zijn ook bezig met het uitbreiden van onze treinboekingsopties. Klanten die op zoek zijn naar duurzame opties, gaan steeds meer op zoek naar alternatieven voor vliegen. Door ook treinreizen aan te bieden, kunnen we inspelen op deze groeiende vraag. Uiteindelijk willen we dat reisagenten alles wat ze nodig hebben, of het nu gaat om hotels, vluchten, transfers, autoverhuur, excursies of treinreizen, vanuit één plek kunnen regelen. Dat bespaart tijd

en verhoogt de efficiëntie, en daar draait het allemaal om."

Wat zijn jullie verdere plannen voor de Belgische markt en hoe wil je die waarmaken?

"We willen hier verder groeien en ons lokale team versterken. We zoeken een inside sales-medewerker die vanuit kantoor of huis ondersteuning biedt aan onze salesactiviteiten, en ook één of twee outside sales-professionals. Het doel is om persoonlijk contact te leggen met reisbureaus en onze aanwezigheid op de Belgische markt verder te vergroten. We willen echt een vertrouwensband opbouwen met de reisagenten. Onze focus ligt op langdurige relaties. We zoeken we mensen die dezelfde visie hebben en die zich willen inzetten voor de reisbranche. Daarnaast willen we ook meer evenementen en beurzen bezoeken om onze naamsbekendheid te vergroten. Het is belangrijk dat reisagenten ons persoonlijk leren kennen, dat ze ons platform zien en ervaren hoe gebruiksvriendelijk en veelzijdig het is."

