



Botta & Risposta:

Giuseppe Gissi sales manager TrustForce

GATTINONI
MONDO DI VACANZE

Bluvacanze

L'agenzia del mese:

i nuovi store Gattinoni e Bluvacanze

7

Iipse dixit:

Beppe Severgnini
giornalista il Corriere della Sera

Giuseppe Gissi: "Fare il sales manager TrustForce è un'altra cosa"

Se c'è un sistema nuovo per vendere viaggi, l'ha inventato **Gian Paolo Vairo**, con la sua **TrustForce**: chiediamone conferma a **Giuseppe Gissi**, 44 anni, laureato in Giurisprudenza, nato a Torino ma residente a Foggia dal 2002 (emigrato alla rovescia), dopo esperienze come promoter in **Grandi Viaggi**, **Kuoni** e **Best Tours**, che da marzo 2017 è sales manager TrustForce per l'area Puglia, Basilicata e Molise.

Domanda - *Vantaggi e svantaggi di TrustForce rispetto alle esperienze passate.* **Risposta** - Innanzitutto dinamismo e varietà. Il portafoglio TrustForce comprende partner appartenenti a industry diverse e con caratteristiche differenti tra loro, il che implica un grande lavoro di preparazione e aggiornamento, che nella mia esperienza di agente monomandatario avrei difficilmente affrontato. Rispetto al passato, quello di cui sento maggiore nostalgia è la spensieratezza dei primi anni di lavoro (ne sono passati 15, ormai), quando il mercato riusciva ad "accontentare" tutti, gli obiettivi di vendita si raggiungevano più agevolmente e il rapporto con le agenzie era più definito. Allora, ognuno giocava un ruolo preciso e si aveva la sensazione di remare tutti nella stessa direzione. Oggi il mercato è molto più competitivo e segue dinamiche articolate, in cui spesso i ruoli tra tour operator, agenzie e attori vari si confondono; in più, il cliente finale è più preparato e accorto nelle scelte di quanto fosse solo una decina di anni fa. **D** - *Qual è la Sua giornata-tipo?* **R** - Un giorno alla settimana è dedicato al lavoro d'ufficio, per pianificare visite e appuntamenti dei giorni successivi, seguire pratiche e preventivi, dare risposta alle domande che le agenzie ci hanno sottoposto via email o durante le visite precedenti. I restanti quattro sono dedicati alle visite in loco, che, a seconda dei casi, avvengono con o senza appuntamento. Stabilisco l'agenda con due criteri: incontrare le agenzie che risultano strategiche ai fini delle vendite, in quel determinato momento e in base al prodotto / partner che devo promuovere; ottimizzare i costi di trasferta e soprattutto il tempo. **D** - *TrustForce propone un modello originale, come viene accolto in agenzia?* **R** - Direi bene, molti agenti ritengono che il nostro rappresenti il futuro di questo lavoro. Credo che TrustForce abbia trovato il modo di soddisfare un bisogno latente di chi opera nel settore, perché sempre meno aziende riescono a sopportare i costi e le esigenze di una propria forza vendite, soprattutto se mono-mandataria. È anche vero che io non mi considero neppure un pluri-mandatario, dato che i contratti con i partner vengono gestiti dal nostro CEO e seguono dinamiche diverse da quelle dei contratti dei colleghi pluri-mandatari "classici". E poi capita di collaborare, noi di TrustForce con la forza vendita del partner, come sta succedendo con **I Viaggi del Delfino**: 13 consulenti commerciali che coprono l'intero territorio nazionale, e lavorano in armonia.



L'AGENZIA DEL MESE

Gattinoni Travel Store e Concept Store Bluvacanze a confronto

Primo, chiamarle semplicemente agenzie di viaggi non è più di moda. Secondo, le agenzie non si aprono più, ma si ristrutturano quelle che ci sono già. E fa figo chiamarle "store".



Due esempi a confronto: il **Gattinoni Travel Store** di Genova (foto a sinistra) e il concept store **Bluvacanze** di Cornate d'Adda (foto a destra), in Brianza, entrambe celebrate nel profondo restyling a gennaio 2018. "*Genova segna l'inizio di un processo che renderà le agenzie di proprietà sempre più vicine ai consumatori*", commenta **Amanda Schüpbach**, appena nominata Responsabile coordinamento agenzie di proprietà di **Gattinoni Mondo di Vacanze** "Vogliamo trasformare le agenzie in travel store a 360°, dove scoprire, informarsi, ascoltare presentazioni, partecipare ad eventi, incontrare esperti"...

Leggi tutto...



IPSE DIXIT

Per Beppe Severgnini le agenzie di viaggi spariranno (un altro!)



"Quando un navigato imprenditore o un intellettuale stagionato non avrà più una segretaria a disposizione, dovrà chiamare la vecchia agenzia di viaggio. Che, nel frattempo, avrà chiuso." Ecco un altro, ennesimo profeta di sventura. Le agenzie di viaggi appartengono al passato, moriranno tutte. È una storia vecchia, iniziata da **Bill**

Gates in piena new economy: "*Travel agencies will be the first to pay the price for the internet development, the first to disappear from the market. This is why I created Expedia*". Poi però Expedia l'ha venduta e internet le agenzie di viaggio le ha devastate, ma non annientate. Ho già scritto di business che sembravano ben più redditizi del nostro, e che han fatto una brutta fine: i "compro oro", le sigarette elettroniche e **Blockbuster**...

Leggi tutto...

AVES.NET 3X

IL SOFTWARE
PIU' EVOLUTO
PER TOUR OPERATOR
E AGENZIE VIAGGI

NEWS

Alessandro Rosso ha venduto (anche) le agenzie di viaggi: a chi?



"Sono soddisfatto di aver esplorato settori collaterali al mio business, che oggi però ritengo non siano più strategici per noi" dichiarava a novembre 2017 **Alessandro Rosso**, presidente di **Alessandro Rosso Group SpA**, mettendo la pietra tombale su tutte le attività non-core del Gruppo,

specializzato in Incentive, Pharma, Eventi e Comunicazione. Dopo aver ceduto il t.o. **Best Tours** ad **Arkus Network** anche **Please Give Way**, agenzia di viaggi specializzata in convenzioni con associazioni e CRAL, sedi a Milano e Torino, rilevata nel 2012 dalla fondatrice **Giuliana Caporali** è stata data via...

Leggi tutto...

Robintur fonde 4 agenzie storiche specializzate in business travel e fonda BTEExpert



Nasce a fine 2017 ma ha origini antiche **BTEExpert Business Travel Solutions**, la Travel Management Company di proprietà del Gruppo Robintur, creata allo scopo di integrare quattro agenzie storiche, specializzate nei viaggi d'affari e fortemente radicate sul territorio: **Bononia Viaggi**, attiva nel Bolognese

dal 1969; **Planetario BT&I**, fondata a Reggio Emilia nel 1993; **Boem & Paretti** di Udine, operativa dal 1951, e **Antonietti Viaggi**, la più antica delle quattro, attiva a Pordenone dal 1946...

Leggi tutto...

Nuovo CEO e nuova partnership per Gens Group



Storia un po' travagliata, quella di **Gens Group Srl**, società costituitasi due anni fa per volontà di **Roberto Agirmo**, **Matteo Equestre**, **Corrado Lupo** e **Giorgio Zuccati**. Oggi, dopo l'uscita di Lupo e della sua **Nuove Vacanze** "per divergenze di opinioni sul futuro della rete" il direttore commerciale

Roberto Agirmo (titolare del Gruppo **Info Vacanze**, network con sede a Marcon (Ve), orgogliosamente indipendente, 54 agenzie affiliate) affida la carica di CEO a un tecnico esterno, il commercialista **Ciro Cinelli**. "Le due componenti di **Gens Group**, Gruppo **Info Vacanze** ed **Equestre Tour**, sono soggette all'interesse del mercato" rilancia Agirmo "Decideremo a breve, per ora possiamo dire che qualcuno è interessato a noi e noi siamo interessati a qualcuno". Se son rose...

CHI VA E CHI VIENE

Carlo Casseri lascia Uvet Travel Network e FTO



Proprio mentre **Uvet Travel Network** è in piena campagna di affiliazione agenzie col claim "L'unico network con la U maiuscola" esce dal Gruppo guidato da **Luca Patanè** un manager che di network, con e senza "u", se ne intende. **Carlo Casseri** ha trascorsi in **Travelshop**, in **IvdR Travel Network** e infine in **OTN Open Travel**

Network, in due fasi: la prima quando **OTN** era di proprietà della famiglia **Di Stasio** di Napoli (2015-2016), la seconda dopo l'ingresso in **Uvet**, da maggio 2016 a gennaio 2018. Casseri, che lascia anche la carica di consigliere di **FTO Federazione Turismo Organizzato** in contemporanea col cambio del direttore nazionale, è membro della commissione eventi di **Federalberghi** e insegnante al master **Turismo e Territorio** della **Luiss School of Government** di Roma.

In FTO esce Francesco Sottosanti, entra Gabriele Milani



Avvicendamento alla direzione operativa di **FTO**, la **Federazione del Turismo Organizzato** aderente a **Confcommercio** e presieduta da **Luca Patanè**. A **Francesco Sottosanti** subentra come direttore nazionale il 49enne **Gabriele Milani** (in foto), responsabile del **Fondo Vacanze Felici** creato dalla stessa **FTO**.

Sottosanti aveva sostituito **Alberto Corti** al vertice dell'allora **Federviaggio** nel novembre 2013, accompagnando la fusione in **FTO** di **Federviaggio** e **AIneT**, ma non riuscendo a ottenere l'adesione della "terza gamba" rappresentata dalla recalcitrante **Fiafet** guidata da **Jacopo De Ria**.

Loretta Bartolucci in Cisalpina Tours, ritorno alle origini



Loretta Bartolucci lascia dopo undici anni **Carlson Wagonlit Travel Italia** con la carica di sales and marketing director ed entra in **Cisalpina Tours** come direttore commerciale Italia. Riporta a **Giorgio Garcea**, chief commercial and operations officer della Travel Management Company fondata da **Pasquale Chianello** e

interamente rilevata dal Gruppo **MSC** nel 2015. Per **Bartolucci**, in realtà, si tratta di un ritorno, peraltro fortemente voluto dall'a.d. del Gruppo **Bluvacanze Domenico Pellegrino**, visto che la manager aveva lavorato in **Cisalpina Tours** dal 2003 al 2006, con il ruolo di multinational key account. Ma era tutta un'altra **Cisalpina**.

