



L'editoriale di:
Mario Cardone,
founder Auae
Hospitality Marketing



**Il Network
del Mese:**
Liberi Tutti
di Torino



**L'Agenzia
del Mese:**
**Richfield Travel &
Cruises di Milano**

Un confronto tra hôtellerie e altri attori della filiera turistica

L'hôtellerie (composta in Italia per il 97% da proprietà familiari indipendenti) è in piena rivoluzione tecnologica e il gap col mondo del trasporto aereo è più o meno di 10 anni. Come dire che siamo fermi al 2005, in termini di innovazione tecnologia e logiche di distribuzione: molti alberghi non hanno implementato i propri sistemi informatici, dispongono ancora di listini con prezzi statici e siti internet privi di qualsiasi significato. Il tutto per la gioia di attori come **Booking** e **Expedia**, che hanno avuto vita fin troppo facile nel conquistare quote di mercato e in alcuni casi si sono letteralmente "impossessati" della strategia di distribuzione delle strutture alberghiere. Una corretta strategia di distribuzione presuppone un presidio di tutti i canali di vendita, sfatando il mito che è sempre meglio una prenotazione diretta. Il web si evolverà ulteriormente e riuscirà a semplificare sempre più la vendita di prodotti complessi. Credo che la partita tra off line e on line si giocherà sulla reputazione e sull'affidabilità che verrà trasmessa al cliente finale. Il mondo alberghiero fatica ancora a percepire le agenzie di viaggi come partner: la principale ragione è che sono due mondi che si conoscono poco e le agenzie vengono ancora percepite come un mero costo (commissioni), piuttosto che come un prezioso canale di vendita, peraltro tra i più profittevoli per gli hotel, in quanto garantisce mediamente un soggiorno medio e una tariffa media di vendita più alti. Dal canto loro, le agenzie di viaggi dovrebbero fare uno sforzo in più per presentarsi agli hotel come venditori proattivi e dinamici. **Auae Hospitality Marketing** è un incubatore di progetti legati all'hôtellerie di fascia alta. A dicembre 2015 saremo ad ILTM Cannes, la più importante fiera dei viaggi di lusso, per presentare il progetto **Autentico Hotels**, un network composto esclusivamente da strutture alberghiere italiane di pregio. L'obiettivo è quello di aiutare le nostre eccellenze (strutture alberghiere) a competere nel panorama della distribuzione alberghiera mondiale. Al momento sono dieci le strutture pilota che hanno aderito al progetto, tuttavia non vogliamo superare la ventina, per riuscire ad essere efficaci sul mercato.

IL NETWORK DEL MESE

Serrande abbassate per Liberi Tutti



Finisce male una storia iniziata con tutt'altri presupposti. **Liberi Tutti di Torino**, network fondato nel 2008 e caratterizzato da un format originale (niente scrivanie, solo banconi e sgabelli), chiude i battenti a ottobre 2015, con l'inevitabile codazzo di clienti lasciati a terra e fornitori da pagare. Riassume la vicenda **Remo Vangelista sul TTG**: "Le voci sulla situazione economica si rincorrevano da tempo e la notizia non ha certo colto di sorpresa gli addetti ai lavori. Il comunicato del 28 settembre 2015 recita che "gli improvvisi eventi geo-politici della scorsa primavera si sono rivelati un ostacolo insormontabile per la prosecuzione dell'attività economica, situazione che ha imposto l'apertura di una procedura concorsuale". Finisce così la storia di un piccolo network da qualche tempo sotto il controllo di **Value Holding**. La società, che al momento della cessazione aveva ancora 27 dipendenti distribuiti su 7 agenzie, aveva chiuso l'esercizio 2014 in leggero attivo". Non è bastato. Paradossalmente, l'agenzia più rappresentativa...

Leggi tutto...

L'AGENZIA DEL MESE

L'agenzia con la clessidra da 10 minuti



Moreno Bonavigo, titolare di **Richfield Travel & Cruises**, pieno centro di Milano, le ha viste tutte in 40 anni di professione, oltre 1600 voli effettuati e più di 80 Paesi visitati. Responsabile ufficio passeggeri **British Airways** a Milano Linate e caposcalo a Bologna dal 1976 al 1985, produttore in **Thai** dal 1985 al 1989, direttore commerciale e acquisizioni in **Uno Holding** dal 1989 al 1991, dal 1991 a oggi fondatore e titolare di **Richfield**, agenzia specializzata in tailor-made e viaggi che coinvolgono emozionalmente. Sulla scrivania tiene una clessidra, che reca la scritta "10 minuti" in bella evidenza. 10 minuti è il tempo che Bonavigo dedica al suo cliente, gratis, superati i quali la consulenza diventa a pagamento. "La nostra è una provocazione, ma funziona" racconta orgoglioso, ponendo l'accento sulla psicologia dell'agente di viaggi nel comprendere subito le esigenze del cliente "I primi 30 secondi sono fondamentali per capire cosa sta cercando chi ha varcato la nostra soglia. In tanti vengono per la nostra consulenza e qualcuno prenota altrove: ma se è stato fatto un buon lavoro il passaparola funziona e la gente ritorna". Come dargli torto?

NEWS

Patanè e Gattinoni battezzano FTO Federazione Turismo Organizzato

fto Viene presentata pubblicamente a ottobre 2015 la nuova FTO Federazione Turismo Organizzato, che - sotto il cappello di Confiturismo Confcommercio - vede riunite Federviaggio e AINeT, guidate dai rispettivi presidenti Luca Patanè e Franco Gattinoni. Sullo sfondo, la posizione di Fiavet, la terza associazione turistica aderente a Confcommercio, il cui neo-presidente Jacopo De Ria sta ancora valutando se e quando aderire al progetto di una casa comune. Percorso lungo e tortuoso quello che ha portato alla nascita di FTO, iniziato nel 2014 e segnato da un'accesa polemica tra l'ex presidente Fiavet Fortunato Giovanni e Gattinoni, che - dopo mesi di vane trattative - aveva bollato la storica associazione di categoria come "più vecchia della politica, ferma all'800"...

Leggi tutto...

Bluvacanze lancia Blunet, Blunetbook e Bluplanner



Bluvacanze SpA, dopo 18 mesi di energica ristrutturazione condotta dall'a.d. Alberto Peroglio Longhin, si ripropone sul mercato con tre nuovi progetti. "Blunet by Bluvacanze è la nuova formula di affiliazione per agenzie di viaggi indipendenti: nell'accordo (fee annuale di 500 euro, nessuna royalty, contratto di tre anni senza penalità in caso di recesso) è previsto l'accesso alla gamma di prodotto Bluvacanze (MSC Crociere, Going, AXA), l'utilizzo del software Tmind con integrazione diretta ai sistemi di prenotazione dei principali t.o italiani, promozioni e campagne d'incentivazione, assistenza della sede centrale (marketing, legale, assicurativa), oltre a biglietteria e servizi Business Travel erogati da Cisalpina Tours" precisa Francesco Butturini, managing director leisure. "Blunetbook è la variante 'light' di Blunet (entry fee di 500 euro, no fee annuale, contratto di tre anni senza penalità) riservata alle agenzie che optano per la sola piattaforma di prenotazione e per la contrattualistica. Bluplanner by Bluvacanze (no entry fee, no fee annuale, no royalties) si rivolge invece ad agenti di viaggi esperti, dotati di un portafoglio clienti e desiderosi di lavorare in autonomia, ma facendo riferimento a un'agenzia Bluvacanze sul territorio"...

Leggi tutto...

Sempre più leisure per la Uvet di Luca Patanè



Nuovo assetto organizzativo per la divisione leisure di Uvet, ormai "gruppo ibrido" tra business travel, leisure e tour operating, come lo definisce il presidente Luca Patanè. A Ezio Bironi, dal 2014 presidente Last Minute Tour, vengono affidate le negoziazioni leisure destinate ad alimentare agenzie di proprietà e affiliate, sotto il marchio Uvet Network, e quelle in aip di Last Minute Tour (totale, 1.200 agenzie). Novità anche nell'area tour operating: Beppe Pellegrino (esperienze in Grandi Viaggi, Ventaglio e Viaggiare.it) entra in Uvet come project manager dedicato allo sviluppo del t.o. UvetGo; Sandro Palumbo, da quindici anni in azienda, assume il ruolo di sales director retail.

Partnership commerciale tra ItalicallnTour / We Mondo e Travelbuy



Fanno fronte unico due delle reti ancora indipendenti presenti sul mercato: la veneta ItalicallnTour / We Mondo, controllata da Italicalln Turismo SpA (con Roberto Tedesco a.d. e dir. generale) e la laziale Travelbuy, guidata dal fondatore Alfredo Vassalluzzo. Le 128 agenzie che i due network portano in dote (66 quelle di Travelbuy) godranno di una duplice integrazione: della rete commerciale, affidata a Sergio Facco, già direttore commerciale di ItalicallnTour / We Mondo, e della piattaforma tecnologica, basata sull'utilizzo di iGTS, il booking engine creato da Travelbuy e comprendente 500.000 strutture alberghiere di 20 supplier mondiali, autonoleggio, transfer e voli.

Video anziché parole alla Convention OTN



Soluzione originale adottata dal direttore commerciale Carlo Casseri alla sua prima Convention Open Travel Network, svoltasi a Carovigno (BR) a ottobre 2015, presente una sessantina di agenzie. Anziché la solita sfilata di tour operator, fornitori e sponsor sul palco, con speech che alla fine si assomigliano tutti, il team multimediale del network basato a Napoli ha realizzato una quindicina di mini-interviste, sotto il titolo "Tre minuti con il Direttore", tra Casseri e ciascuno degli ospiti (clicca qui per l'intervista a Massimo Diana, OTA Viaggi)...

Leggi tutto...



CHI VA E CHI VIENE

Tommaso Vincenzetti lascia Amadeus Italia



Lascia come Marketing e Business Development Director di Amadeus Italia, dove era approdato a febbraio 2011, Tommaso Vincenzetti: milanese e laureato in economia, quando Fabio Lazzerini, all'epoca CEO del gruppo tecnologico multinazionale, lo chiamò come direttore marketing aveva maturato esperienza in due mercati ad alto tasso di competitività: come marketing manager si era occupato infatti di editoria e di musica, in Sony e Warner Music...

Leggi tutto...

Giorgio Lotti amministratore delegato di Star Travel Network



Giorgio Lotti assume il ruolo di a.d. e Lorena Nubile quello di direttore operativo (entrambi provengono da OTN) in Star Travel Network, il nuovo progetto di affiliazione di agenzie di viaggi targato Valtur, azionista al 100% e rappresentato in CdA da Nikola Ljulidjuraj, direttore vendite estero del t.o. guidato dal padre Franjo Ljulidjuraj.

Fabio Candiani da Uvet Network a MSC Crociere



Da settembre 2015 Fabio Candiani è network manager di MSC Crociere e area manager Nord Ovest, responsabile della forza vendite e degli uffici di Milano (Lombardia e Canton Ticino) e Genova (Piemonte, Liguria, Val d'Aosta, Toscana e Sardegna), in staff direttamente al country manager Italia Leonardo Massa...

Leggi tutto...

SAGE EXECUTIVE SEARCH

LA PERSONA GIUSTA, AL MOMENTO GIUSTO, PER L'AZIENDA GIUSTA.

REGISTRAZIONE NETWORKNEWS® è una testata giornalistica mensile, registrata al tribunale di Monza al n. 2/2013 del 1/1/2013. Proprietario ed editore Roberto Gentile. Sul sito www.network-news.it trovi tutte le rubriche, la versione editabile (in formato .pdf) e tutti gli arretrati di NETWORKNEWS®, da dicembre 2007 a oggi. LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di NETWORKNEWS®. Per non ricevere ulteriori numeri di NETWORKNEWS® rispondi a questo messaggio o all'email rgentile@network-news.it semplicemente scrivendo REMOVE NEWS nell'oggetto. Grazie.