

NETWORK NEWS[®]

La prima NEWSLETTER dedicata ad agenzie di viaggi, network & nuovi format

Milano, 10 febbraio 2016 - Anno IX - Numero 49 - www.network-news.it - email rgentile@network-news.it



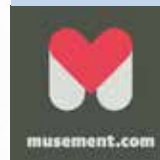
L'editoriale di:

Marco Ficarra
amm.re delegato
Destination Italia

Il Network del Mese:

al di là dei sogni Network di Roma

AL DI LA' DEI SOGNI... VIAGGI



Botta & Risposta:
Sacha Panarello
di Musement

Decolla Destination Italia, il progetto incoming di lastminute.com, Intesa Sanpaolo e Marco Ficarra

Marco Ficarra, manager di lungo corso con trascorsi turistici in Venere.com e Bluvacanze, è il nuovo a.d. di Destination Italia, come annunciato a dicembre 2015. La newco conta su un investimento iniziale in equity di 6 milioni di euro, sarà di diritto italiano e nella fase di avvio sarà controllata da last.minute.group, con una quota del 57%, e partecipata da Intesa Sanpaolo al 38% e da Marco Ficarra con il 5%. A tendere, l'operazione prevede l'apertura del capitale a nuovi soci, tipo player industriali italiani e stranieri. "Rimini non è la parte più bella dell'Italia, ma è quella che ha lavorato meglio. Io sono di Vernazza, nelle 5 Terre, che quando ero bambino era in spopolamento, oggi non ci si riesce più a camminare, ma questo non è frutto di un progetto organico" racconta Ficarra in conferenza stampa "Destination Italia vuole affrontare due temi: canali di vendita e offerta prodotti. Siccome l'Italia ne ha una miniera infinita e non possiamo fare tutto, vogliamo fare poche cose, ma bene. Saremo un aggregatore di prodotto, rivolto a tre attori: t.o. che portano stranieri in Italia, OLTA e singoli viaggiatori. Prevediamo di poter generare circa 10 milioni di clienti addizionali, che però NON vogliamo convogliare su Roma o su Venezia, che non ne hanno bisogno. Pensiamo ai borghi (ne abbiamo uno ogni pochi chilometri, all'estero li costruiscono apposta), in ogni stagione e valorizzando le amenità locali, enogastronomia in primis. Il progetto è appena decollato, andrà a regime metà 2016 e crescerà con calma, anche perché i t.o. stranieri stanno già per programmare l'estate 2017. Lo so, il nostro è il Paese dei campanili e mettere d'accordo pubblico e privato è un'impresa. Noi ci crediamo, e vogliamo provarci".

IL NETWORK DEL MESE

al di là dei sogni Viaggi... Network va al di là dei viaggi di nozze

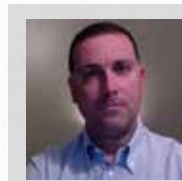


Il nome è ispirato a un famoso film di Robin Williams e i viaggi di nozze sono il suo business principale. al di là dei sogni Viaggi... Network nasce con l'apertura di un'agenzia a Roma (zona Prenestino/San Giovanni) nel 1999, grazie a un contributo per lo sviluppo di aree depresse della capitale, erogato dalla Regione Lazio in occasione del Giubileo del 2000, ottenuto vincendo il bando grazie a un progetto ("Agenzia specializzata in Viaggi di Nozze") scritto da Claudio Busca: nel 2001 Busca è stato il fondatore, insieme a Dante Colitta, di HP Vacanze Network, successivamente confluito in Geo Travel Network. Oggi il network conta 5 agenzie: tre di proprietà, ad Albano Laziale e Roma, zona Anagnina/Osteria del Curato; due in aip ancora a Roma, zona Eur/Mezzocammino, e a Ciampino...

[Leggi tutto...](#)

BOTTA & RISPOSTA

Sacha Panarello di Musement



NETWORKNEWS intervista **Sacha Panarello**, sales manager di lungo corso, oggi senior sales & development manager in Musement, con trascorsi in Pecora Verde, Royal Caribbean, Travelport, Amadeus e CIT. Tre domande e tre risposte secche.

Domanda - Tre motivi per i quali ha scelto di abbracciare il progetto Musement. **Risposta** - Perché il panorama turistico italiano ha bisogno di un elemento di novità, unito a solidità imprenditoriale e finanziaria, che non sia la classica meteora. Perché un prodotto integrato come il nostro può aiutare le agenzie a vendere, finalmente, i servizi "ancillaries". Perché nessuno sul mercato dispone della varietà di esperienze di Musement, che si integrano perfettamente con le proposte "classiche" che gli agenti propongono ai clienti...

[Leggi tutto...](#)



Sei uno che si accontenta
dei souvenir?
Aves.net il software più evoluto per Tour Operator e Agenzie Viaggi

L' AGENZIA DEL MESE



Stavolta trattasi, purtroppo, di una ex agenzia, nel senso che ha abbassato la *claire* ("saracinesca avvolgibile" per i non milanesi) già da qualche tempo. La **Oriental Viaggi** di **Giuseppe Wiget** (via Washington 104, a Milano), era la classica agenzia di viaggi di quartiere: posizione visibile in un'area semi-centrale, residenziale e benestante (l'ultima sede di **Viaggi del Ventaglio**, in via dei Gracchi, era dietro l'angolo), clientela affezionata e specializzazione sull'Oriente che - all'epoca - permetteva di vendere viaggi con un bel margine...

Leggi tutto...

NEWS

CONTAMINAZIONI in BIT 2016: 10 imprenditori, 10 storie personali



Roberto Gentile, autore di questa newsletter, è il project-manager di **CONTAMINAZIONI in BIT 2016** (11-13 febbraio 2016), spazio dedicato a 10 idee di business raccontate dai rispettivi autori.

Dalla start-up esperienziale **Musement** alla storica **Pasticceria Cova** di Milano, dallo chef stellato del **Mandarin Oriental** alla piattaforma digitale di noleggio passeggini **BabyGuest**, dall'eccellenza nel vino di **Zonin1821** alle 5 mosse per trovare lavoro nel turismo, dal vendere viaggi di lusso al turismo LGBT, dai viaggi ispirazionali di **Destinazione Umana** a travel & family blogging di **Ma Che Davvero?**. [Clicca qui](#) per il programma.

Gattinoni MdV punta alle 1000 agenzie, One! Travel Experience ne porta 100 in dote



Gattinoni Mondo di Vacanze Srl ha stretto un accordo per rilevare il 100% di **One! Travel Srl**, società capofila di **One! Travel Experience** che raggruppa 100 agenzie di viaggi. Con l'operazione, il gruppo lecchese raggiunge le 750 agenzie affiliate e conferma la volontà di crescita ponderata e qualitativa. "*One! Travel Experience è un network storico e strutturato, caratterizzato da agenzie di qualità in linea con la nostra filosofia, ubicate su tutto il territorio nazionale e in aree di interesse coerenti con il nostro sviluppo geografico*" spiega il presidente **Franco Gattinoni**...

Leggi tutto...

Partita l'integrazione tra SeaNet Travel Network e Pinguino



Partita in sordina, ma già entrata nella fase operativa: parliamo dell'integrazione tra le due reti **SeaNet Travel Network** (guidata dal dir. commerciale **Andrea Pesenti**, soci **Ludovico Scortichini** e **Francesco Granese**, fondata nel 2010) e **Pinguino Viaggi Network**, fondata nel 2001 e tutt'ora guidata dal presidente **Giovanni Pellegrini**. A dicembre 2015 SeaNet e Pinguino hanno costituito una newco, dove sono confluite non le agenzie SeaNet, ma solo le Pinguino (alle quali SeaNet fornirà assistenza, servizi, formazione e supporto commerciale), costituendo un polo da quasi 300 p.v. (220 quelle di SeaNet, circa 80 quelle di Pinguino)...

Leggi tutto...

Nasce Gens Group, il network a costo zero



Gens è un acronimo: "G" sta per **Gruppo Info Vacanze**, "e" per **Equestre Tour**, "n" per **Nuove Vacanze**, "s" per **Salieri Viaggi**. Group perché riunisce, sotto il cappello **Gens Group Srl**, i quattro titolari, rispettivamente **Roberto Agirimo**, **Matteo Equestre**, **Corrado Lupo** e **Giorgio Zuccati**. Nasce con forte spirito di gruppo il network milanese **Gens Group**, cui le tre reti (**Salieri Viaggi** è un'agenzia singola di **Legnago, VR**) portano in dote 215 agenzie (dichiarate) e 50 milioni di travel value...

Leggi tutto...

Federviaggio e AINeT confluiscono in FTO, Fiavet anche no



È un percorso lungo e accidentato, quello che prevede la confluenza di tutte le associazioni turistiche aderenti a **Confcommercio** sotto un'unica insegna. Mentre a ottobre 2015 **Federviaggio** e **AINeT** si sono fuse in **FTO Federazione Turismo Organizzato**, chiedendo a **Fiavet** di fare altrettanto a febbraio 2016 il presidente di **Fiavet Jacopo De Ria** rilancia la sua, di soluzione: "*A novembre 2015 il documento con un progetto di casa comune proposto da FTO non è stato recepito da Fiavet*..."

Leggi tutto...

Worldpass e Team Campania, network - non dimenticati - degli anni '90



Per redigere **Network Monitoring©**, l'unico elenco di tutti i network turistici italiani avvicendatisi dal 1982 a oggi, mi sono imbattuto in due reti campane, che all'epoca ebbero un certo sviluppo. "*Partimmo dalla nostra esperienza di agenti di viaggi*" racconta **Giuseppe Ambrosino**, titolare di **Aladino Viaggi** di Napoli "e insieme a **Giuseppe Silvestro**, nel 1991, fondammo **Worldpass Srl**: eravamo 12 soci con quote paritarie..."

Leggi tutto...

Win4all di Geo: ora sono i network a pagare le agenzie, non viceversa



Luca Caraffini, CEO di **Geo Travel Network**, lancia il sasso nello stagno: "*In un momento di difficoltà finanziaria per tante agenzie, abbiamo elaborato un progetto a sostegno delle più meritevoli: con l'operazione Win4all (traducibile in "tutti vincitori") rompiamo uno schema tradizionale, quello che prevede sia l'agenzia a pagare il network per affiliarsi. A partire dal 2016, se un'adv affiliata Geo riuscirà a canalizzare le vendite sui t.o. contrattualizzati aderenti all'operazione (sei a scelta tra una ventina, ovviamente **Alpitour** e **Costa Crociere** compresi - ndr) e specificamente individuati dall'agenzia stessa, non solo otterrà delle over, ma riceverà indietro importi ben maggiori rispetto alla quota di affiliazione annuale al network. Anzi, alle agenzie particolarmente performanti sarà riconosciuto un "super bonus", dal valore doppio rispetto al fee annuale. Stimiamo, a seconda dei volumi sviluppati, un incasso per la singola agenzia tra i 4.000 e i 6.000 euro all'anno: è finito il tempo del network che ribalta i propri costi sulle agenzie; ora siamo noi che dobbiamo orientare la nostra forza economica (e i relativi margini - ndr) a favore delle agenzie affiliate*"...

Leggi tutto...



cercasi Resp. Business Unit Incoming Sede di Milano

