

NETWORK NEWS



La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

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

LA QUINTA NEWSLETTER COMBINATA - Milano, 22 dicembre 2021 - Anno XIV

Messaggio dell'editore - Sono trascorsi quasi due anni dall'inizio della pandemia e sono costretto a smentire quanto scrivevo a settembre: ecco un altro (l'ultimo? boh) numero speciale di **NETWORKNEWS** / **T.O. NEWS**, che raccoglie tutti i post pubblicati dal TTG on line nella mia rubrica **Whatsup**, da settembre a dicembre 2021. Come buon auspicio per il futuro, pubblico l'annuncio della ricerca del nuovo Head of Sales and Marketing di **Mangia's Resort by the Sea**, logo che nasce praticamente oggi - *Roberto Gentile, fondatore ed editore di Network News, T.O.News e flyNews.*



20 dicembre 2021 - Cdp, Azora e Blackstone investono milioni in Lefay, Bluserena e Mangia's: per crescere in Italia servono capitali



Non è andata come speravamo, l'estate 2022 non sarà quella della piena ripresa: dovremo attendere ancora un po'. Però, visto che tra qualche settimana apriranno le vendite, tanto vale occuparci di quella che sarà la destinazione regina dell'estate: il Mare Italia.

Nessuno dubita, infatti, che saranno gli 8.000 chilometri di coste italiane ad accogliere la stragrande maggioranza dei vacanzieri. A proposito di estate 2022, ecco qualche domanda e, già che ci sono, pure le risposte.

Domanda: Gli italiani andranno all'estero? In tanti o in pochi?
Risposta: **Ci andranno, ma in pochi.** Prendiamo un dato recente, quello di **Federalberghi**, che stima nel 5,4% la percentuale dei 10 milioni e mezzo di italiani che trascorreranno le feste di Natale all'estero: mezzo milione di volenterosi che supereranno i confini, ma - tolti gli sciatori, i gitanti di giornata e i ricongiungimenti familiari - quanti "veri" turisti (quelli che comprano un pacchetto, intendo) rimangono...

Leggi tutto...

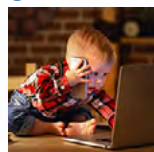
1 dicembre 2021 - Non se ne può più di start up nel turismo! Neanche fossero tutte Twitter



Questo post è contro le start-up nel turismo: lo dichiaro subito, così chi sia favorevole può smettere di leggere. Alla fine faccio un paragone con Twitter, che spiega molte cose. *"Le start up sono diventate un po' di moda... dalle guide digitali alle app per la prenotazione via smartphone di aerei e alberghi, dalle piattaforme b2b per hotel ai sistemi di turismo 'esperienziale'. Il problema è che la maggioranza delle start up, soprattutto quelle tecnologiche, naufragano: perché adottano business model sbagliati o non sufficientemente consistenti e quindi i loro business plan non sono credibili...*

Leggi tutto...

3 dicembre 2021 - Tecnologia senza human touch? Come avere una Ferrari e non saperla guidare

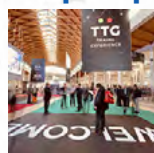


Ho assistito ai lavori di **HICON Hospitality Innovation Conference**, organizzata a Bologna da **Mirko Lalli** di **The Data Appeal Company**, **Mauro Santinato** di **Teamwork** e **Giancarlo Carniani** ideatore di **BTO**. Ottima vetrina per comprendere cosa si muova oggi nell'hospitality, ovvero in uno dei comparti più dinamici e moderni della filiera turistica.

Andrea Giuricin di **TRA Consulting** e **Michele Sambaldi** di **Pellicano Hotels**, **Matteo Ciccalà** di **Scalapay** e **Giovanna Manzi** di **Best Western**, **Andrea Delfini** di **Blastness** e **Fabio Coppola** di **YellowSquare** concordano tutti su un punto: senza tecnologia non si va da nessuna parte e chi tenta di rimanerne fuori farà la fine dell'Hotel **Miramare** di **Viserbella**, che ai propri clienti manda ancora una cartolina di auguri di Natale...

Leggi tutto...

18 ottobre 2021 - Il "revenge exhibition" e cinque tipi da TTG



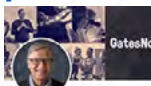
Siamo reduci dal **TTG di Rimini** (chi non c'era ha torto, stavolta più che in passato) e abbiamo tutti la sensazione che sia andata bene, l'atmosfera tra i padiglioni era frizzante e i numeri lo confermano.

Sorrisi sotto le mascherine e pugnelli al posto di strette di mano sono stati numerosi e convinti, però ho la sensazione che, in parte, siano dovuti a un fenomeno definibile "revenge exhibition" (copyright **Armando Muccifora** di **Thai**, che peraltro al TTG non è venuto). Abbiamo talmente voglia di uscire dalla cupa atmosfera degli ultimi 18 mesi che passare due o tre giorni in fiera rappresenta una sorta di riscatto, un premio che ci sentiamo di meritare, quindi siamo contenti a prescindere. Sappiamo che il business, quello vero, è di là da venire, ma intanto ci prepariamo...

Leggi tutto...

cerca **SAGE EXECUTIVE SEARCH** L'HEAD OF SALES & MARKETING per **MANGIA'S RESORT BY THE SEA** per candidarsi cliccare qui

15 novembre 2021 - Cerchi lavoro e hai un profilo personale su LinkedIn? Ecco cosa NON fare!

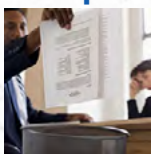


Chi cerca lavoro, nel turismo e non solo, ha tre "momenti della verità" da gestire. Quello più sottovalutato è il profilo su LinkedIn, ovvero il social per eccellenza dei professionisti (fondato a Mountain View nel 2003, acquisito da Microsoft nel 2016, oggi quasi 800 milioni di iscritti in duecento Paesi, 16 milioni in Italia). "Sottovalutato" perché tutti sanno come (si dovrebbe) scrivere un CV e come (si dovrebbe) sostenere un colloquio di selezione, ma su come avere un buon profilo su LinkedIn l'ignoranza regna sovrana. Come head-hunter mi tocca passarci le giornate, sul social californiano, e i profili fatti male superano abbondantemente quelli fatti bene. Perché ci sono sempre Quelli che...

Quelli che su LinkedIn mi han detto di esserci, poi boh?! - Premesso che su LinkedIn devi esserci solo se hai un lavoro e/o se cerchi un lavoro (per i selfie e le foto dei gattini si usano altri social), c'è gente che il profilo l'ha aperto solo perché glielo ha detto il cugino smanettone e poi se ne sono dimenticati. Come quando si apriva l'account su MySpace o Flickr, anni fa, che usavi un paio di mesi e poi abbandonavi per sempre. Foto sgranate fatte con la macchinetta, ultima posizione lavorativa nel 2018, poche righe di descrizione, nessun post, niente. Meglio non esserci proprio, su LinkedIn, allora. Vuol dire che il lavoro ce l'hai (forse) e che comunque non t'importa nulla di trovarlo o cambiarlo...

Leggi tutto...

2 novembre 2021 - Cerchi lavoro e sei arrivato al colloquio? Ecco 5 modi che hai per farlo fallire



Come head-hunter, sono un lettore seriale di CV e un cultore dei colloqui di selezione. Dei curriculum ho già scritto, dei secondi mi occupo da più trent'anni, e non ho ancora finito di stupirmi, per quello che può succedere. Di tutto, perché mi è capitato di accogliere una candidata che s'era portata il cane, non avendo a chi lasciarlo, o un candidato ultra-ventenne con la mamma, che ho fatto fatica a convincere a star fuori (la mamma, non il candidato). Qui però parliamo di colloqui di selezione per quadri o dirigenti, e per posizioni di responsabilità, quindi il livello è medio-alto. Ecco cosa evitare, se non vuoi farti cacciare dopo dieci minuti.

Quelli che arrivano in ritardo, oppure in anticipo - Pessimo inizio per tutti e due: quelli in ritardo, perché la scusa del traffico è insulsa. Ma anche quelli in anticipo, peggio se di 15 o 20 minuti, perché magari sto incontrando il candidato precedente, o ne sto redigendo il giudizio, oppure mi sto semplicemente bevendo un caffè, dopo ore di colloqui. Arrivi tu, fai capolino come per dire "Voilà, sono già qui, è contento?" tutto sorridente; mi distrai e mi tocca dirti: "Si metta lì, La chiamo io". Ai colloqui si arriva puntuali, non un minuto prima e non un minuto dopo: fa fede l'ora sullo smartphone, ormai nessuno usa più l'orologio...

Leggi tutto...

25 ottobre 2021 - Cerchi lavoro e sei un dirigente? CV e cover letter devi compilarli lo stesso



Faccio (anche) l'head-hunter, quindi mi occupo di selezionare manager e dirigenti per conto di medio-grandi imprese turistiche. Solo nel turismo, e per fortuna che da qualche tempo le nostre aziende hanno ripreso ad assumere. Ora sono a caccia di un Direttore Operativo per una catena alberghiera con base a Bologna: ruolo di rilievo, posizione dirigenziale, stipendio e benefit cospicui. Non capita spesso di selezionare profili così alti, quindi mi sono detto: "Bene, riceverò candidature tecnicamente perfette, sarà una passeggiata". Non è stato così. Eppure l'annuncio pubblicato lo spiegava chiaramente: "I candidati sono pregati di inviare CV in italiano e formato .doc, lettera motivazionale e foto recente all'indirizzo xy". Invece no. E col "tu" mi rivolgo a coloro che si sono candidati.

Quelli che mandano il primo CV che hanno a disposizione - Perdo un sacco di tempo a redigere la job description, due pagine che dicono tutto o quasi (retribuzione esclusa, in Italia non si usa); contesto aziendale, mansioni, KPI Key Performance Indicators, conoscenze e competenze professionali richieste, termini contrattuali. Allora perché devo ricevere un CV dal telefonino? Soprattutto se chi me lo manda si è dimenticato, sotto la firma, l'annotazione "Inviato da iPhone". Ti candidi per un ruolo di rilievo, del tuo CV leggerò ogni singola riga e peserò ogni minimo dettaglio, e tu non hai tempo/voglia di andare al PC e mandarmi un'email scritta bene? Mi vien da pensare che questo posto di lavoro ti interessi quanto un like su Facebook, ma magari mi sbaglio...

Leggi tutto...

30 settembre 2021 - Compagnie aeree, aeroporti e alta velocità: impatto sulle agenzie di viaggi italiane post pandemia



Delle conseguenze della pandemia sulle agenzie di viaggi, a proposito di t.o. lungo raggio, network agenziali e associazioni di categoria ho già scritto. Oggi mi occupo di altri tre player della filiera coi quali gli agenti dovranno ritessere i fili e i rapporti: compagnie aeree, aeroporti e treni alta velocità.

Compagnie aeree: legacy e low cost pari son, basta vendere entrambi

Storniamo il campo da un concetto ormai obsoleto: le compagnie low-cost NON sono nemiche delle agenzie di viaggi, nonostante la vulgata (vedi le recenti uscite del CEO Wizz Air). Svanito il sogno di volare low-cost tra Europa e USA (i default Norwegian e Air Italy insegnano) Ryanair e Wizz Air (easyJet e Vueling seguono, un po' arrancando) dominano il corto raggio in Europa, almeno in Italia. Le agenzie di viaggi hanno bisogno di vendere queste compagnie, che - nonostante i proclami di O'Leary e Varadi - han bisogno del trade per vendere ai gruppi, fuori stagione o comunque a quella fascia di clientela che su internet ci va ancora poco (esiste, esiste, soprattutto al sud)...

Leggi tutto...

cerca **SAGE EXECUTIVE SEARCH** L'HEAD OF SALES & MARKETING per **MANGIA'S RESORT BY THE SEA** per candidarsi cliccare qui

Per **INFORMAZIONI SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI RGPD 679/2016** [clicca qui](#).

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.