

NETWORK NEWS[®]

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

Milano, 22 dicembre 2008 - Numero 11 - www.network-news.it



L'editoriale di Luca Baldisserotto

AGENZIA DI VIAGGI
I VIAGGI DI LITTA

Il Network del mese I Viaggi di Litta di Cagliari



L'Agenzia del mese Liberi Tutti di Cremona

Il miglior network è quello che permette al maggior numero di persone di interconnettersi e collaborare attivamente, al fine di raggiungere il proprio scopo con successo e permettendo a ciascun singolo di sviluppare i propri talenti, le proprie passioni e il proprio ruolo! Non vedo futuro per l'agenzia di viaggi il cui titolare deve essere esperto di tutto (viaggi, Internet, marketing, vendite, contabilità ecc..) e non vedo futuro per i network il cui vertice decide tutto e costringe gli altri a seguirlo in modo passivo. Credo nei network che riescono a sviluppare una piattaforma collaborativa aperta, composta da strumenti, risorse e regole che permettano a ciascuno di collaborare attivamente e in tempo reale per vendere, creare prodotti turistici e/o strategie di marketing, in costante contatto e scambio con gli altri membri della stessa rete! Credo che il singolo avrà sempre meno possibilità di farcela in un mondo, come quello turistico, in cui essere agente di viaggi non significa più essere esperti di una destinazione, ma possedere nozioni di comunicazione, marketing, vendite, Internet, contabilità, aspetti legali, tecnologia ecc... Quindi, dal momento che non si può essere esperti di tutto, la soluzione è l'inserimento in un network che permetta di dare e avere le competenze che servono per sviluppare il proprio sogno nel mondo turistico! Grazie al web tutto questo è già fattibile e il mondo del turismo è il settore perfetto per trarne i massimi vantaggi!

Luca Baldisserotto, presidente Evolution Travel

IL NETWORK DEL MESE

AGENZIA DI VIAGGI I VIAGGI DI LITTA

I Viaggi di Litta è il marchio di affiliazione della Sisl Srl, società fondata a Cagliari nel 2004 e frutto della passione dei due soci, Ivan Scarpa, proveniente dal settore turistico, e Alessia Littarru (dalla quale deriva la denominazione "Litta"), esperta nell'organizzazione di sistemi distributivi, in particolare reti in franchising. Puntando a una formula mista (filiali in associazione in partecipazione e franchising) e mettendo solide radici in Sardegna, I Viaggi di Litta riunisce oggi 104 agenzie, distribuite in tutta Italia (con punte in Sardegna, Lombardia, Lazio e Puglia). 18.000 euro l'investimento iniziale (comprendente anche la fornitura degli arredi), cinque anni rinnovabili la durata del contratto, nessun contributo pubblicitario. La rapida crescita della rete ha destato la preoccupazione degli agenti di viaggi "tradizionali" e ha giustificato una recente polemica con **Fiavet Sardegna**, che non ha esitato ad affermare che "le agenzie autonome sarde si sentono danneggiate dalla presenza di tante agenzie I Viaggi di Litta in Sardegna". Scarpa e Littarru, manifestando il proprio stupore per affermazioni così generiche, difendono la propria impresa, anche e soprattutto in Sardegna: "Viviamo in un libero mercato, in cui vige la libera concorrenza. La competizione non dovrebbe essere regolata da associazioni di categoria come la Fiavet, ma lasciata al giudizio di chi conta veramente: il cliente finale".

L'AGENZIA DEL MESE

Liberi Tutti di Cremona è il "punto pilota" dell'omonimo network torinese, guidato dall'a.d. Paolo Scoffone e dal presidente Alberto Peroglio Longhin (vedi **NETWORKNEWS** n.10 del 28 novembre 2008). Design minimalista, predominanza del bianco e del grigio/acciaio, l'agenzia si distingue nettamente dalle concorrenti, in una piazza come Cremona dove domina il concetto di agenzia tradizionale. "Vogliamo uscire dagli schemi preconfezionati e stabilire un contatto più diretto con il cliente" spiega Peroglio Longhin "Per questo i nostri venditori avranno solo PC portatili e telefoni cordless, niente scrivanie tradizionali, ma banconi e sgabelli. Le vetrine hanno tanto vetro e sono libere per permettere al cliente di guardare all'interno". L'agenzia di Cremona servirà da "punto pilota" per il restyling delle altre agenzie di proprietà di Liberi Tutti, iniziando da Mantova, Trento e Aosta. Ambiziosi i piani di sviluppo, che prevedono, accanto alle 12 agenzie di proprietà e a 5/6 aperture all'anno, anche i punti vendita della rete **Viaggiare Navigando Srl**, fondata da Paolo Rosso nel 2001. "Abbiamo iniziato a contattare le trenta agenzie della rete Viaggiare Navigando, di cui abbiamo rilevato tutte le attività" puntualizza Peroglio Longhin.



A D V FORUM
IL FORUM DELLE AGENZIE DI VIAGGI by **NETWORKNEWS**

**7 AZIENDE LEADER INCONTRANO GLI AGENTI DI VIAGGI IN BIT 2009
SOLO 7 - SOLO SU INVITO DI NETWORKNEWS - SOLO 3 POSTI LIBERI**

CON IL PATROCINIO DI



2009

CHI VA E CHI VIENE

È Bruno Colombo, presidente del Ventaglio, il nuovo amministratore delegato esecutivo del Gruppo, da lui stesso fondato nel 1976. Colombo prende il posto di Andrea Tomei, manager di provenienza Alpitour e a.d. per soli 19 mesi (aprile 2007- novembre 2008). Il CdA ha inoltre cooptato come nuovo membro Mario Scotti Camuzzi, al quale vengono attribuiti poteri di coordinamento delle società del Gruppo che svolgono attività di holding di partecipazioni e di proprietà immobiliari.

Maniele Tasca lascia Welcome Travel Group, la società distributiva del Gruppo Alpitour, nella quale ricopriva la carica di amministratore delegato, proveniente dalla direzione marketing del t.o. torinese. Al suo posto, in qualità di a.d. e direttore generale, subentra Paolo Vairo, attuale responsabile delle risorse umane di Alpitour World della sede di Milano, della rete commerciale e delle società Welcome Travel Group, A World of Events e Jumbo Tours Italia. Il cambio di consegne avrà luogo a gennaio 2009 e Tasca abbandonerà il settore turistico, assumendo la carica di direttore generale di Selex Distribuzione, società alla quale fanno capo 3.300 tra supermercati, iper e hard-discount con insegne quali Famila, Dimar e A&O.

Da dicembre 2008 Damiano Sabatino è il nuovo regional general manager per il Sud Europa di Travelport GDS, cui fanno capo Galileo e Worldspan: guiderà le attività dell'azienda in Italia, Israele e Grecia e riporterà direttamente a Matthew Hall, vice presidente supplier services e business development Emea. Sabatino sostituisce Marco Benincasa, che lascia dopo cinque anni per lanciare una sua attività, e porta in dote approfondite esperienze in ambito TLC: abbandonata la poltrona di CEO in Datatrak, specialista di dispositivi di localizzazione con tecnologia GPS e GPRS, aveva precedentemente svolto incarichi di management in SITA, fornitore di telecomunicazione e integrazione dei sistemi per l'industria del trasporto aereo, Motorola e TIM Mobile.

Dante Colitta, socio fondatore di HP Vacanze Network, assume la carica di direttore commerciale del nuovo "polo Isoardi", al posto di Agatino Falco di G40. A lui competeranno le relazioni commerciali con i fornitori di servizi - t.o. in primis - che collaborano con l'aggregazione guidata da Guglielmo Isoardi e comprendente G40, BravoNet, HP Vacanze Network, Marsupio Group, Network Italia (ex Fly and Go), Easy Travel Network/SoloMondo, Fespit e HRG. Alla base dell'avvicendamento, una differenza di vedute tra G40 e gli altri partner, in relazione alla neonata Service Team Srl, guidata da Luca Caraffini e destinata a fornire servizi alle reti del polo, dalla contrattualistica alla tecnologia, dalle assicurazioni a finanziamenti ad hoc.

Carlo Casseri abbandona Travelshop, la rete di agenzie in aip di proprietà Eurotravel e approda in Open Travel Network, con la carica di travel agent advisor. A Cleto e Angelo Benin, proprietari di Eurotravel, e Giovanna Ferrante, titolare del network Buona Vacanza, spetta il compito di portare a termine l'integrazione, avviata oltre un anno fa e non ancora conclusa, tra le reti Travelshop e Buona Vacanza, che insieme aggregano circa 200 agenzie in aip.

Mauro Ferraresi, uscito improvvisamente da Buon Viaggio Network dopo poco più di anno di collaborazione, approda in Uniglobe Italia, la rete formata da 55 agenzie in franchising e guidata da Sandro Abeille, con la carica di direttore generale. Obiettivi immediati: portare a 200 le agenzie affiliate col marchio Uniglobe e costituire una squadra di home based agent, i consulenti armati di computer e tecnologia distributiva che incontrano il cliente a casa propria o a casa sua. "In Italia vogliamo averne 300 entro il 2011" dichiara bellicoso Ferraresi.



LE NEWS

Entrano in Frigerio Viaggi Network tre agenzie ex Cafe Voyage

La dozzina di agenzie in associazione in partecipazione Cafe Voyage (cedute a maggio 2008 da Buon Viaggio Network



al network padovano Departures guidato da Enrico Fiore) si stanno accasando altrove, stante l'irreversibile crisi di Departures. Tre di queste (Mussolente, Bologna e Milano) sono approdate in Frigerio Viaggi Network, dove hanno sottoscritto un contratto di affiliazione in franchising, dopo la non felice esperienza con Cafe Voyage, che prevedeva la formula dell'aip.

Buon Viaggio Network e Rallo: firmato l'accordo

Dopo una faticosa trattativa, è stato firmato l'accordo per l'affitto del ramo d'azienda Buon Viaggio Network a Top Italy Srl, società del Gruppo Rallo di Milano, che così entra ufficialmente nella distribuzione turistica, dopo aver consolidato la sua presenza nel tour operating acquisendo Pianeta Terra. Buon Viaggio Network, rete storica fondata nel 1990 da Enrico Scotti (vedi NETWORKNEWS n. 9 del 24 ottobre 2008) e guidata a lungo da Adriano Biella, è reduce da una insoddisfaccente gestione del Gruppo Soglia, già attivo nell'hotellerie e nel tour operating, che nel 2006 ne aveva rilevato la maggioranza dai soci "storici" e dal precedente azionista, la Banca Popolare Italiana (ex Lodi). Le circa 200 agenzie avranno un nuovo brand: Buon Viaggio Italia.

Silenzio, parla Michael Frenzel, CEO di Tui

Dalla vetta dei suoi 14 miliardi di euro di volume d'affari, 25 milioni di turisti e 63.000 addetti, TUI, il colosso prussiano (non a caso prima si chiamava Preussag AG), traccia gli scenari del tour operating mondiale. Il CEO Frenzel, invitato al MIB School of Management di Trieste, ha parlato chiaro, durante la sua *lectio magistralis*: nonostante sia al numero 1 in Germania, Benelux e Finlandia, al numero 2 in UK, Svezia e Austria e al 3 in Francia, TUI non intende modificare le strategie di TUI Italia, che - guidata da Gianni Rotondo - sta crescendo con costanza ma con numeri ancora migliorabili. Nessun colloquio con i grandi t.o. italiani, né Alpitour né Ventaglio, nonostante i costanti rumors a riguardo. Una strategia multicanale che comprende 4 linee di prodotto: il web, con 55 siti facenti capo a TUI; la vendita diretta dei biglietti aerei, con oltre 150 aeromobili (tra cui TUIFly) in flotta; l'intermediazione tradizionale, con 3.600 agenzie di viaggi di proprietà collocate in tutta Europa; il canale diretto, grazie a 55 call center che rispondono in tutte le lingue. "La vacanza è l'ultima cosa cui la gente è disposta a rinunciare, la recessione colpirà il nostro settore meno di altri" conclude Frenzel con una ventata di ottimismo teutonico.



MSC Crociere conferma le agenzie di viaggi unico canale di vendita

In occasione del varo della nuova ammiraglia MSC Fantasia, il D.G. Domenico Pellegrino e il dir. commerciale Leonardo Massa lo hanno detto e ripetuto, in italiano e in inglese: le agenzie restano l'unico canale d'intermediazione di MSC Crociere, nessuna apertura alla vendita diretta. Una dato statistico: le agenzie di viaggi italiane che hanno un codice aperto con MSC sono circa 8.800, ma la mailing-list - aggiornata costantemente dai promotori - ne include un altro migliaio circa, che non lavorano con MSC, che non esercitano l'attività di agenzia ecc. Secondo MSC, quindi, i punti vendita in Italia sono meno di 10.000, numero ritenuto largamente insufficiente da altre fonti, una delle quali parla di 16.000 (!) agenzie.

ON LINE Sul sito www.network-news.it trovi la versione editabile (in formato .doc) e tutti gli arretrati dal mese di marzo 2008 a oggi.

LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di www.network-news.it. 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.