



AA Franchising

ASPETTI LEGALI

Quello che devi sapere quando scegli una rete che è in fase di lancio

ZOOM

Royalties: cosa sono e quando è davvero giusto pagarle

IL MENSILE DELL'ECONOMIA MODERNA



OUTLET

PIACE A TUTTI, MA POCCHI LO SANNO FARE. SCENARI, INTERVISTE E CONTATTI UTILI PER APRIRE UN NEGOZIO DI SUCCESSO NELLE CITTADELLE DELLO SHOPPING

STRATEGIE

Come fare il salto di qualità con la forza degli affiliati

INCHIESTA

Gli errori più frequenti che fanno perdere potenziali franchisee

TENDENZE

Il futuro del franchising: che cosa cambierà nei prossimi 10 anni



€ 4.90

E IN PIÙ

LE 10 REGOLE VINCENTI PER PARLARE IN PUBBLICO IN MODO EFFICACE

lieve aumento di fatturato, +0,7%, arrivando a quota 20,83 miliardi di euro rispetto all'anno precedente. Un paradosso se si pensa che nello stesso anno sono state circa 770 le agenzie viaggi che hanno chiuso i battenti.

La Spagna è sempre al sole

Sono 41,5 milioni i turisti arrivati in Spagna da gennaio ad agosto 2007, il 2,2% in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Gli introiti sono ammontati a 34 miliardi di euro con un aumento del 3,7%. La spesa media pro capite ha visto un incremento dell'1,6%. I dati - forniti dal segretario di Stato per il turismo e il commercio, Pedro Mejia Gomez - indicano come destinazioni preferite del 2006 Catalogna, Baleari, Andalusia, Comunità valenciana, Canarie e Madrid.

Ingesi esterofili

Ad aprile 2007, l'Ufficio Nazionale di Statistica Britannico ha pubblicato i dati sui flussi turistici dal Regno Unito verso l'estero per l'anno 2006. L'indagine ha evidenziato un incremento degli spostamenti oltre confine di 68.547.000 unità, corrispondenti ad un aumento del 3%.

Che cosa ci aspetta nel 2008

Per il 2008 l'Organizzazione Mondiale del Turismo prevede un ulteriore aumento del numero di viaggiatori per il quinto anno consecutivo, sia pure inferiore in percentuale rispetto a quello del 2007.

Lombardia, calcolata in relazione al numero di abitanti in cui è situata l'agenzia, e costituire il deposito cauzionale (solitamente certificazione di garanzia fidejussoria bancaria o assicurativa) prestato alla Regione Lombardia e vincolato fino a quando permane in essere l'attività. L'interessato deve inoltre stipulare la polizza assicurativa i cui massimali varieranno in base alla forma di attività svolta (A-B-A+B), in ottemperanza alle disposizioni previste dalla CCV - legge n. 1084 del 27/12/77, dalla Direttiva CEE n. 314 del 13/06/1990 e dal Decreto Legislativo n. 111 del 17/03/1995.

TRA TRADIZIONE...

All'interno di un'agenzia viaggi troviamo generalmente diverse figure professionali tra cui il banconista, meglio noto come agente di viaggi, e il direttore tecnico. L'agente di viaggi si occupa della vendita di un pacchetto di viaggio, della prenotazione di un biglietto aereo o di un albergo. La professione di agente di viaggio non è prerogativa di chi possiede un diploma di perito turistico oppure possiede una laurea specificatamente dedicata al turismo. Molti diventano agenti di viaggio per passione ed esperienza maturata all'interno di agenzie. Per diventare direttore tecnico, figura professionale per le agenzie obbligatoria solo in Italia, è necessario fare domanda alla Regione di competenza.

... E INNOVAZIONE

Via le scrivanie, via i cataloghi cartacei, via i volantini e persino i muri. Eliminiamo la tradizionale agenzia e l'idea di uscire di casa per prenotare la nostra vacanza. **Arriva, neanche a dirlo, dagli Stati Uniti, il consulente di viaggio a domicilio, ovvero l'home based agent.** Negli Usa oggi il numero dei consulenti a domicilio è stimato attorno alle 150mila unità, molte delle

quali riunite in un network di quattro o 5mila consulenti.

IL CONSULENTE A DOMICILIO:

DUE CASI ITALIANI

Fondata nel 2000, **Evolution Travel Network** è una realtà che oggi conta 150 agenti, alcuni all'estero, che offrono consulenza in tempo reale tramite web e telefono. Dal 2003 al 2006 sono passati da 1,5 a 12 milioni di euro di fatturato, con una crescita annua del 100%, raggiungendo nel 2006 oltre 20mila clienti (dal libro di Roberto Gentile "Vendere viaggi in Italia"). Sul sito dell'azienda c'è una sezione che presenta i vantaggi e i costi di adesione. Viene richiesto un investimento di 18.900 euro +iva comprensivo di strumenti tecnologici, corsi di formazione a fronte del 50% della redditività di tutti i pacchetti di viaggio venduti. L'attività del consulente di viaggi si svolgerà principalmente su internet utilizzando appositi software e strumenti on-line di prenotazione. L'azienda garantisce guadagni anche con le strutture turistiche che si promuovono all'interno del network di Evolution Travel. In cambio, afferma l'azienda, l'agente di viaggi guadagnerà non solo una commissione fissa variabile dai 100 euro in su in base al servizio richiesto, ma anche il 12,5% della redditività per ogni prenotazione effettuata. Nel 2004 nasce **Next World Travel**, il cui consulente di viaggi non lavora solo attraverso pc e telefono, ma si reca direttamente a casa del cliente o in ufficio. L'adesione alla rete prevede un costo di affiliazione di 1000 euro (+iva) per quattro giorni di formazione su marketing e vendite, prodotto e gestione, un pacchetto clienti e il 50% delle provvigioni riconosciute dai tour operator sui viaggi venduti. Next World Travel si avvale della partnership con la francese Travelia, specializzata nella vendita di servizi turistici a domicilio.

Silvia Pigozzo