

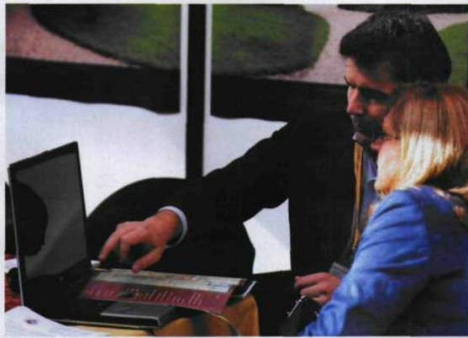
Negli Stati Uniti la vendita outdoor rappresenta già il primo canale distributivo nel settore leisure

L'intermediazione del futuro nelle mani del consulente

Aumenta in Italia il numero di società che offrono proposte turistiche a domicilio

"Il futuro dell'intermediazione è nelle mani dei consulenti outdoor, a patto che siano supportati da un percorso formativo e collegati a una struttura aziendale". Gianpaolo Romano, amministratore delegato di CartOrange, una delle prime aziende in Italia ad intuire le possibilità della consulenza nel settore del turismo, non ha dubbi sullo sviluppo di questa formula. E le sue parole sono supportate anche dall'esempio straniero. Mentre in Italia la vendita di proposte di viaggio attraverso i consulenti appare come una 'nuova occasione di distribuzione', all'estero rappresenta già il principale canale di vendita di pacchetti turistici.

"Noi rappresentiamo un modello che è nato parallelamente negli Stati Uniti e in quasi tutti i Paesi europei all'inizio degli anni Novanta - prosegue Romano - quando gli agenti di viaggi hanno sentito la necessità di abbattere i costi di gestione dei punti vendita e trasformarsi in liberi professionisti". In pochi anni la rete americana, vera e propria arripista del settore, ha visto una totale rivoluzione in questo senso: con 35mila agenzie home based, il 50 per cento dei viaggi leisure nel 2006 è stato venduto senza retail, soprattutto nelle grandi città.



Ultimo nato nel Triveneto

Il debutto di Departures

Ultimo nato sul mercato dei consulenti di viaggi è Departures. A curare il progetto di espansione della società basata a Treviso, è il project leader Enrico Fiore. "Il nostro piano è di realizzare entro 3/5 anni un gruppo di acquisto indipendente di consulenti per viaggiare". Appoggiato at-

tualmente a G40 come gruppo d'acquisto, Departures ha una pianificazione che prevede un fatturato di 1,5 milioni di euro entro la fine del 2008. "Si tratta di un progetto non troppo ambizioso ma siamo convinti che gli spazi di mercato in questo settore ci siano tutti".

"Un successo dovuto a diversi fattori - spiega l'a.d. di CartOrange - una forte specializzazione del consulente, un marketing imprenditoriale e una formazione continua". Caratteristiche che hanno contribuito anche al successo della società che, dall'avvio dell'attività nel 1999,

ha registrato una continua crescita e per quest'anno stima un giro d'affari di circa 8 milioni di euro per il segmento leisure.

Sull'alta specializzazione punta invece Evolution Travel. "Il nostro sistema - spiega Guendalina Vigorelli, responsabile marketing - si fonda su

modelli internazionali, ma con una forte personalizzazione, per adattare uno strumento come internet al mercato italiano che ancora necessita della figura del promotore". L'Italia non è ancora pronta per un e-commerce puro per prodotti complessi e quindi Evolution Travel ha

costruito un network di consulenti attraverso una serie di portali verticali tematici con promotori diversi. "Si tratta di professionisti specializzati su una destinazione o su un prodotto che attraverso la loro esperienza incrementano la costruzione dell'offerta".

Il porta a porta nel settore del turismo si realizza invece in Netx World Travel. Nata nel 1999 in partnership con la società francese Travelia, è un'azienda costituita da una rete di consulenti che incontra direttamente il consumer a casa propria. "Questo ci permette di lavorare costruendo pacchetti di qualità e ad alta personalizzazione - spiega l'amministratore Massimo D'Ambrogio - il target della nostra clientela è ovviamente medio-alto".

Ma la scelta di ricorrere ad un consulente di viaggi non è solo appannaggio di un target elevato. Secondo i protagonisti del settore, infatti, questa tipologia di vendita sarà in futuro sempre più diffusa per mettere a punto proposte di viaggio complesse e personalizzate per una clientela esperta ed esigente.

Mentre per i pacchetti di viaggio più semplici, che prevedono volo + soggiorno, il futuro sarà la vendita nei supermercati, come già accade all'estero.

Letizia Strambi

Espansione

