

DAL 1966 IL QUOTIDIANO DELLE ADV

home | chi siamo / about us | pubblicità / advertise | webTV | newsletter | @

agenzia di viaggi

11 Dicembre 2009 - 9:02

ATTUALITÀ

L'Annuario AdV 2009
database del
turismo

Consultazione
gratuita.

Cerca la persona **new**



Ricerca rapida per rubrica
Selezionare...



Ricerca avanzata



Viste Globali



L'AGENZIA DI VIAGGI,
IL GIORNALE

> Ultimo numero
> Archivio
> Ricerca
avanzata

GLI SPECIALI

Gli speciali de l'Agenzia di Viaggi
gli unici per Adv: Paesi e Prodotti
> Archivio

NEWSLETTER

> Iscriviti



lagenziadiviaggi.tv

ANNUNCI DI LAVORO

> Produttore plurimandatario
> Direzione Tecnica
> Direzione Tecnica
> Elenco completo

OFFERTE TURISTICHE

> Dal 20-11-2009 al 18-12-2009
Voli Speciali Brasile- Natale
e Capodanno
> Dal 18-11-2009 al 15-12-2009
Natale e Capodanno in
Argentina
> Dal 18-11-2009 al 20-12-2009
Capodanno a Madrid
> Elenco completo

FIERE DEL TURISMO

> Lugano
Dal 08-04-2010 al 10-04-2010
Fiera del Turismo di Lusso
> Napoli
Dal 26-03-2010 al 28-03-2010
Borsa Mediterranea del
Turismo
> Salerno
Dal 17-03-2010 al 20-03-2010
Evento dedicato a
formazione, lavoro e
politiche turistiche
> Elenco completo

Winteler: «Valore aggiunto in adv»



Le agenzie di viaggi hanno perso un milione di clienti nel 2009: dai 7 milioni del 2008 a sei milioni. Per recuperare bisogna renderle veramente competitive con il mercato low cost e con l'e-commerce, e le idee non mancano. Come ha spiegato a Roma Daniel John Winteler, il presidente di Federturismo, presentando il progetto Card, allo studio insieme a Trenitalia e Confcultura: è la carta magnetica che consentirà di prenotare e pagare dal cellulare trasporto ferroviario, visite ai musei e trasporti locali, distribuita anche dalle agenzie di viaggi, che

ricaveranno commissioni dalla vendita di tutti i servizi.

Uno strumento che sul mercato italiano potrebbe trovare ampio utilizzo, se è vero che – Winteler ha citato al proposito i dati di Nomisma sui pagamenti elettronici – diversamente da ogni supposizione gli italiani stanno utilizzando le loro carte di credito per transazioni online da 200 euro in su, molto più che per le spese minime.

Il che pone le agenzie di fronte a un doppio binario, tra territorio e web, tutto da sviluppare per rimanere sul mercato: «Le agenzie sono sul territorio – ha detto infatti Winteler – ma devono anche essere presenti sul web, la multicanalità è un obiettivo necessario», appunto per sviluppare la massima possibile sinergia con il presidio del territorio.

È prima ancora bisogna che le agenzie siano in grado di offrire consulenza e servizi esclusivi, che nessuna oltà o nessun sito potrebbe fornire ai propri clienti. «Ad esempio il ritiro del bagaglio all'aeroporto di partenza e la consegna a destinazione, nella camera prenotata in hotel – ha ipotizzato Winteler – servizio che sarà disponibile solo ed esclusivamente per i clienti delle agenzie di viaggi. Ci stiamo lavorando con i vettori».

Perché un'altra cosa certa è che il cliente del turismo non vuole davvero pensieri, ed è pronto a pagare per avere la certezza di un servizio efficiente, garantito e di valore, sufficiente a fargli dimenticare in molte occasioni il mondo del low cost.

<http://www.federturismo.it>

Andrea Lovelock

NUMERO: Giornale online DATA: 11-12-2009 CATEGORIA: ATTUALITÀ

Invia ad un amico Da (tuo nome) A (indirizzo email) Invia

BACK

