

# One! verso quota 100 adv

Procede lo sviluppo del network con l'ingresso di 25 punti vendita

“Ci sono le prime avvisaglie per il raggiungimento dei target”. L'amministratore delegato di One! Travel Network Rinaldo Bertoletti traccia così un primo bilancio del 2011. Anche se non nasconde di prevedere “un 2012 difficile, soprattutto per la congiuntura economica. Dovremo essere più bravi degli altri per prendere quote di mercato”. Secondo l'a.d., dunque, il prossimo anno la battaglia tra i network si farà ancora più serrata.

La rete di distribuzione, intanto, si prepara a superare la quota delle 100 agenzie di viaggi. “Ora siamo a 82 agenzie - aggiunge Bertoletti -, ma ne entreranno altre 25 dal primo gennaio”. Un obiettivo importante, se si considera che la rete è partita l'anno scorso con 28 punti vendita. Nel corso del 2010, One! ha registrato circa 50 nuovi ingressi, che hanno portato la rete a una rapida e-



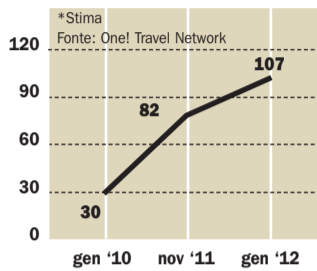
Rinaldo Bertoletti

spansione nelle regioni del Nord Italia. Le new entry in arrivo sono tutte adv già esistenti: “Purtroppo al Nord c'è soprattutto uno scambio tra network, molte agenzie sono già aggregate”.

Un'analisi, questa, che parte anche dall'evoluzione delle reti negli ultimi anni. “C'è un assestamento dei servizi - sostiene l'a.d. -, non tutte le agenzie di viaggi hanno le stesse esigenze. Lo scambio di adv avviene proprio perché

## LE AGENZIE

One! Travel Network punta ad arrivare a superare quota 100 agenzie di viaggi con i 25 nuovi ingressi previsti per gennaio del prossimo anno



c'è una sorta di specializzazione tra i network”. Un meccanismo che, secondo Bertoletti, fa in modo che spesso le agenzie di viaggi lascino una rete per approdare a un'altra. “Del resto se un dettagliante non è contento - precisa - è meglio che cambi rete”.

Attualmente la rete di One! Travel Network si estende solo al Nord. “Abbiamo agenzie nel Settrione, fino alla Toscana, con un solo punto vendita nel Lazio”. E per ora il bu-

siness del network si concentra unicamente nella parte alta della Penisola. “Approdare al Sud è un'operazione da pianificare molto bene - sostiene l'amministratore delegato -, è necessario creare un progetto, non basta affiliare le agenzie di viaggi”. Secondo Bertoletti “il modello per le regioni del Sud è diverso: ci sono molti punti vendita piccoli e l'affiliazione non va bene”.

Per quanto riguarda la stagione invernale, il network si concentra su alcune novità per gli affiliati: tra queste, la gratuità della lista nozze per tutti i punti vendita della rete. Ma One! ha annunciato l'intenzione di proseguire anche nelle iniziative di formazione e di aggiornamento per gli agenti di viaggi.

Per quanto riguarda il 2011, l'obiettivo del network è di chiudere con un incremento del transato pari al 2-3 per cento rispetto allo scorso anno. F. Z.

## BREVI

### CATALOGHI

#### Bravo Net-Hp in versione winter

È in distribuzione nelle agenzie dei network il nuovo catalogo invernale 'Mare, Crociere e Neve', di Bravo Net e HpVacanze. I soggiorni e i viaggi proposti dagli operatori turistici per i due network hanno quote speciali in esclusiva per le agenzie dei network e i loro clienti. Inoltre il catalogo, stampato in 350 mila copie, è personalizzabile dalle adv con il proprio marchio.

### ASSICURAZIONI

#### Patto tra Filo diretto e Kuoni

Il Gruppo Filo diretto, specializzato nel settore del travel insurance con il marchio Ami Assistance, ha siglato una partnership con Kuoni-Best Tours. In base all'accordo la società metterà a disposizione dei clienti dei due t.o. la polizza Amitravel. Tra le altre garanzie, la formula di annullamento 'All Risk', che consente di ottenere il rimborso delle penali in caso di cancellazione.

### GIFT BOX

#### Cifre in volata per i cofanetti

Il settore dei cofanetti regalo raddoppia il proprio business e arriva a un giro d'affari stimato a quota 150 milioni di euro per l'anno in corso. Il dato è comunicato da Emozione3, che sottolinea l'impennata nelle cifre nelle vendite delle gift box. In particolare, il brand Emozione3 prevede quest'anno di passare da 18 a 50 milioni di euro di fatturato.

## Personal travel agent: la strategia Travelbuy

Travelbuy rilancia il Personal travel agent. Dopo due anni di sospensione del servizio, il network ripropone la figura del consulente di viaggi personalizzato, con un'offerta che prevede un'affiliazione senza fee d'ingresso.

Attualmente sono 35 i Personal travel agent di Travelbuy, ma sono destinati a crescere nei prossimi mesi.

Non è l'unica novità per la stagione invernale: Travelbuy ha in-

fatti siglato recentemente un accordo con Sabre. “Forniremo a tutti gli affiliati l'ultima versione del gds - annuncia il general manager Alfredo Vassalluzzo -. D'ora in avanti gli agenti potranno emettere biglietti aerea senza più utilizzare la carta di credito; ogni 15 o 30 giorni dovranno solo versare a noi il saldo del volo prenotato”.

Sul fronte dei risultati, il network in estate ha registrato un incremento del volume d'affari del 28 per cento, in particolare grazie alle destinazioni medio e lungo raggio; stabile il Mare Italia. Intanto prosegue la fase di sviluppo della rete, che ha visto l'ingresso di 11 punti vendita nel 2011 e altri 5 si aggiungeranno entro 3-4 mesi, portando a 60 le adv Travelbuy in Italia.

“Le affiliazioni avvengono in base al criterio delle zone in esclusiva. I nostri punti vendita lavorano come se fossero indipendenti: non ci sono vincoli e i clienti vengono gestiti direttamente dall'agente, che poi si trattiene le sue commissioni”. Il network prevede di chiudere l'anno con un fatturato di circa 10 milioni di euro, in crescita del 28 per cento rispetto al 2010. D. M.

### L'ACCORDO

Grazie a un accordo siglato con Sabre, “forniremo a tutti gli affiliati l'ultima versione del gds” afferma il general manager Alfredo Vassalluzzo



## Ponte dell'8 Dicembre?

Proponi un'auto Avis per lo shopping a New York.

Prenota su [www.avisautonoleggio.it/TravelAgent](http://www.avisautonoleggio.it/TravelAgent)  
o chiama il call center all'800 675 675

**AVIS**

We try harder.