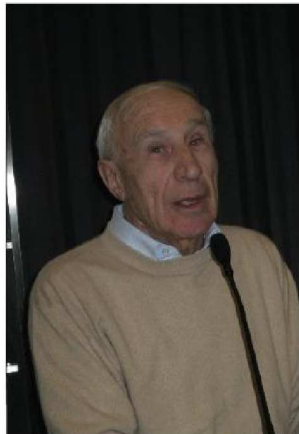


Nasce One! Travel Network: condivisione e tecnologia

One! Travel Network si presenta con un viaggio inaugurale a Pechino, organizzato in collaborazione con Quality Group - Mistral. Passione, esperienza, management interno e tecnologia per la nuova rete distributiva

di Giuseppe Focone

Tecnologia all'ennesima potenza, esperienza di lunga data nel settore, management interno, reparto business travel ed un peso specifico sul mercato attualmente pari a 100 milioni di euro. Si presenta con queste credenziali One! Travel Network, nuovo progetto di rete agenziale composto da 28 agenzie fondatrici e guidato da un pool di imprenditori protagonisti da anni nel networking. "La nostra mission - ha dichiarato il **presidente Ambrogio Bernasconi** - è quella di mettere al servizio del network competenza e professionalità, maturati in tanti anni di militanza nel settore, e fornire alle agenzie nuovi strumenti tecnologici di nostra creazione per implementare il business ed ottimizzare i costi". Una realtà



che punta forte sulla condivisione di idee e programmi e su una nuova concezione di approccio alla clientela: "Siamo in una fase di evoluzione del mercato - ha commentato **Agatino Falco, direttore commerciale** - ed il nostro compito è di anticipare gli sviluppi per non farci trovare impreparati. Diventa essenziale monitorare e profilare il cliente, lanciare sul mercato prodotti 'customized designed' per noi, condivisi ed esclusivi e sfruttare l'alto potenziale tecnologico a nostra disposizione". Idee chiare ed operatività garantita per un network che "non vuole essere elitario", ma che non sarà aperto a tutti: "Valuteremo con attenzione la qualità delle agenzie che vorranno affiliarsi - ha proseguito il presidente - non ci saranno limiti minimi in termini di fatturato ma c'interessano posizionamento, potenzialità e storicità dei singoli punti vendita. Requisito fondamentale è che siano

di qualità e non appartenenti a nessun altro gruppo o franchising". Con l'obiettivo di raddoppiare le affiliazioni entro la fine dell'anno, One! Travel Network corre spedito verso una nuova frontiera di distribuzione organizzata: "Siamo l'unica rete a non aver management esterno - ha sottolineato l'**amministratore delegato Rinaldo Bertoletti** - la gestione è affidata agli affiliati che in quanto tali sono consapevoli e coscienti di quelle che sono le problematiche e le esigenze del network e possono orientare la strategia seguendo le indicazioni del mercato". Un network all'avanguardia, solido nel leisure e competitivo nel business travel, grazie al marchio B'nT Italia, che opera sull'intero territorio nazionale offrendo servizi di bt e gestione eventi a 360°: "Non è solo lo scambio di quote azionarie ad unirli - ha chiosato **Marco No-**



va, amministratore delegato B'nT Italia - ma anche una comunione d'intenti e di obiettivi. La nostra complementarietà, clientela da una parte e know how del bt dall'altra, può essere un valore aggiunto in un mercato dove in pochi possono vantare una doppia offerta di questo tipo". L'affiliazione a One! Travel Network prevede un contratto di affiliazione commerciale di durata biennale, con possibilità di rescissione già dopo il primo anno; non sono richieste royalty o fee e la rete garantisce, oltre alla stipula di accordi quadro favorevoli, servizi di biglietteria aerea centralizzata, contratti per il bt di primo livello, accesso al sito istituzionale (www.onetravel.me), sede operativa con personale qualificato, catalogo on-line ed offerte speciali con quote nette negoziate, servizi personalizzati, campagne marketing dedicate ed esclusive e partecipazione ad eventuali over commission di gruppo. ■



La Cina di Mistral

Guide in esclusiva, prezzi competitivi ed un fitto calendario di partenze garantite. Bene il fatturato 2009 di Quality Group

“Una corporazione di artigiani con un'identità snella ed indipendente”. Con queste parole **Marco Peci, direttore commerciale Mistral**, ha definito il Quality Group, consorzio di sette marchi che ha chiuso il 2009 con un incremento di vendite del 4% e punta ad un 2010 da 100 milioni di fatturato, dopo gli 87 raggiunti lo scorso anno. "Nel 2009 - ha proseguito Peci - abbiamo movimentato 38.123 passeggeri con un valore medio per pratica pari a 6800 euro, con un 59% di vendite da catalogo, un 21% di individuali ed un 19% di gruppi". Mistral si conferma protagonista con un'in-



cidenza del 49% sul fatturato globale ed un feeling sempre più saldo sul prodotto Cina: "Siamo protagonisti sulla destinazione dal 1975, con una programmazione valida e dettagliata e 15 guide in esclusiva per il mercato italiano". Diverse le novità nel catalogo 2010: "Abbiamo rinnovato l'itinerario Cina d'Autore, inserito una combinazione di viaggio Cina-Giappone, destinazione cui dedichiamo anche un monografico dopo il successo del 2009, chiuso con 4,5 milioni di fatturato. Ampio spazio anche per l'Expo di Shanghai". Tanti i punti di forza del prodotto Cina, firmato Mistral: "Garantiamo assistenza prima-

ria, un fitto calendario di partenze fisse, itinerari personalizzati, allotment ingenti e prezzi sempre più competitivi". Sono 110 in tutto le destinazioni del Quality Group, suddivisi in 25 cataloghi: "Per il 2010 - ha continuato Peci - abbiamo scorporato i prodotti Messico-Perù e Spagna-Portogallo, potenziato l'Egitto ed ampliato il portfolio di Russia, Africa Australe, Cuba e Venezuela". Stretto il rapporto con la distribuzione, come dimostra la partnership nel viaggio inaugurale di One! Travel Network, le cui agenzie nel 2009 hanno generato con Quality un volume d'affari da 1 milione 87mila euro. ■