

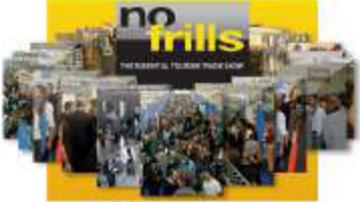
12/07/2012 - 14:05

## **Network, la deadline del 30 settembre dei contratti in scadenza**

*Campagna di sensibilizzazione al cambiamento di One! che scrive a tutte le adv italiane*

Messaggio promozionale

**Voglia di vero business?**



**Bergamo**  
**28-29 settembre**

Estate tempo di vacanze e... tempo di contratti in scadenza. Nella fattispecie quelli delle agenzie affiliate a vario titolo ai network. "Hai pensato a cambiare?", ha scritto in una mail inviata a tutte le adv italiane One! il mese scorso. Protagonista della campagna di sensibilizzazione al cambiamento, il network guidato da Rinaldo Bertoletti e Ambrogio Bernasconi ha scritto: "Il 30 giugno si avvicina, scadenza del termine per la disdetta di molti contratti di affiliazione. Il 30 settembre, invece, sarà l'ultima possibilità per disdire i contratti per l'anno 2013". Alcuni network fissano la data nel 30 ottobre, in realtà, ma quel che conta è che l'iniziativa ha colto nel segno. Attualmente la distribuzione aggregata sta osservando e osservandosi con molta attenzione, il rinnovo del contratto di affiliazione non è

sempre dato così per scontato.

"Il mondo dell'associazionismo cambia repentinamente, cambiano le condizioni, il mercato e le necessità delle aziende, come se non bastassero i fattori esterni. E' importante essere parte di un'entità aggregativa, importante per essere vicini, potersi confrontare con chi ha le stesse idee, senza avere il diretto competitor di fronte", ha spiegato Bertoletti.

"Un pensiero al cambiamento non farà di certo male. I bilanci di verifica, nelle aziende, portano a capire come sia l'andamento della gestione. Sia essa positiva, negativa, se necessiti di correzioni, aggiustamenti, revisioni, cambi di rotta o ulteriori e maggiori impegni è la risultanza di questo 'esame' periodico", ha concluso l'amministratore delegato della rete che riunisce 105 agenzie di viaggi per un giro d'affari di 250 milioni nel 2011.

Un'occasione di approfondimento sulle reti distributive è fissata per il 29 settembre a NoFrills nell'ambito del forum sui network, attualmente undici quelli invitati. (P. Ba.)

## G40: avanti, e da soli

Il network sceglie l'operatività self made

di Paola Baldacci

**M**arce ridotte per i supernetwork con G40 che decide di non entrare nel braccio operativo del polo di Guglielmo Isoardi pur condividendone l'obiettivo finale, cioè la creazione di una grande rete di distribuzione. "Ma in questo momento dobbiamo rivedere il progetto, non condiciamo le strategie", dice **Loris Guardigli, presidente** delle 330 agenzie di viaggi, presto 350. Sì, perché venti negozi ex Buon Viaggio stanno per unirsi a G40, appena i contratti con quello che è stato il primo network italiano saranno terminati. "Poi ne aspettiamo ancora altre", rivela il **vicepresidente** **Ambrogio Bernasconi**. E Guardigli ricorda che "già alla prima diaspora in Bv, circa due anni fa, delle

quaranta che se ne andarono, se non ricordo male ben 38 vennero con noi". Della rinuncia a far parte di Service Team - la società che eroga i servizi al polo in cui la Exito di Guglielmo Isoardi partecipa ogni realtà (e G40 per il 29%) - il presidente aggiunge: "Ci rendiamo conto che è la prima volta che nasce un soggetto di questa portata - spiega Guardigli -. E' sicuramente di difficile costituzione". Che l'operatività prenderà ora strade diverse è la prima ipotesi, con probabilità resterà la partecipazione di Exito in G40, ma lasciamo alle spalle le problematiche di unioni societarie, eccessivamente articolate forse, per dire dei piani del 2009 del network bresciano molto web oriented. Indubbiamente una rete di affiliati

soddisfatti, questa, di cui abbiamo seguito la convention di fine anno, percependo un'audience competente, in gran parte giovane, imprenditoriale, con voglia di condividere.

### Un 2009 tutto tecnologico

Tecnologia, controllo, b2c, tante quote esclusive sono i punti attorno ai quali si raccoglie il 2009. "Ristrutturiamo il portale, avviamo un sistema di indagini periodiche per la valutazione dei servizi e delle richieste della clientela, creiamo un sito per il pubblico con le proposte delle agenzie", spiega l'**a.d. Bertoletti** "Stiamo lavorando per dare sempre di più alle nostre agenzie - aggiunge il **direttore commerciale Agatino Fako** -. Perché i t.o. ci riconoscano quote nostre, nel senso che si possa dire ai clienti che le trovano solo nelle agenzie G40. Faremo in modo che vengano ribassate in caso di promozioni. Avremo più partenze da più aeroporti. Già oggi la marginalità delle quote speciali è tra il 18 e il 22%".

### Sito internet pubblico entro la primavera

La novità più importante è che G40 sta creando un sito internet pubblico entro fine



marzo, con un indirizzo diverso dall'attuale G40.it, dove le agenzie "caricheranno i programmi che le altre agenzie del territorio potranno commercializzare - continua Bertoletti -. I nostri sono punti vendita medio-grandi e il 60% di essi fa programmazioni proprie, non con un catalogo ma con date fisse di partenza e allotment acquistati". Quindi c'è chi programma addirittura 50

pullman per i mercatini di Natale, chi si occupa d'incoming su aree come Venezia, Mantova, Firenze e tanti sono i gruppi chiusi o aperti che ogni agenzia collabora a chiudere cercando partecipanti per un'altra affiliata. Un vero network, insomma.

**Quote esclusive**  
Introdotte quattro mesi fa,

"non sono le solite quote nette - dice l'a.d. -, le nostre quote esclusive sono le migliori sul mercato in quel momento, che gli operatori hanno riservato a noi, e le nostre agenzie che vogliono accedere sottoscrivono un abbonamento". Accesso a pagamento per le best fare, dunque, in duemilento affiliati hanno aderito. Da gennaio verranno caricate quelle estive. ■

### Sei poli nel 2011

E' inizio d'anno, tempo di previsioni sul futuro. Secondo i manager del network più affermati e come per il mondo delle compagnie aeree europee, il futuro del network è composto da cinque poli, non di più. Oggi si contano cento gruppi, ma ottanta sono piccole aggregazioni. Dei venti che restano origineranno cinque-sei poli. Al

tre esistenti - Uvet+Itm, Welcome+Carlson Wagonlit, Cialpina+Blu Vacanze - si agglierà il polo Isoardi nascente e c'è spazio ancora per uno o due. G40, Robintur, Cta e Ota sono solo alcuni dei nomi pagabili, di almeno una decina tra coloro che possono ancora unirsi. Si accettano scommesse.



Incantevolmente Seychelles.

Air Seychelles e Neos volano in code-sharing non stop da Milano il sabato e da Roma il Lunedì e il Mercoledì per Le Seychelles

Supersab dal 24/12/08 al 07/01/09  
4 dal 11/02/09 al 25/03/09



Neos - Via della Chiesa, 68  
21019 Somma Lombardo (Varese)  
Tel. +39 0331 23 28 33  
www.neosair.it

Air Seychelles Italia  
Via Pindaro 28N - 00125 ROMA  
Tel. +39 06 509 8413 - Fax +39 06 509 159 17  
www.airseychelles.it

## ABBONATI A

### GUIDA VIAGGI

settimanale

## Tieniti sempre informato

Guida Viaggi è certificata 9000 copie per tiratura e diffusione

- APPROFONDIMENTI
- INTERVISTE
- RICERCHE DI MERCATO
- INCHIESTE

solo 15 euro l'anno

GUIDA VIAGGI

www.guidaviaggi.it

## **Adv? Un esercizio pubblico**

Vede con favore l'ipotesi di una apertura domenicale **Rinaldo Bertoletti, amministratore delegato G40**, secondo cui *"le agenzie, come tanti negozi, sono degli esercizi al pubblico che danno un servizio, e lo devono dare quando il pubblico non lavora. Teoricamente andrebbe bene aprire alle 10 del mattino, e chiudere alle 21 o alle 22. E la domenica ancora meglio".* E se i dipendenti non sono d'accordo? *"Dovranno farselo andar bene. Siamo diventati tutti troppo esigenti, bisogna far sì che il lavoro torni ad essere quello che nobilita l'uomo, e la professione una missione nella vita, non quello che serve per guadagnare qualche euro per fare altro".* ■