Costa Crociere, parte il primo We Meet per il trade

Il valore della distribuzione è al centro degli interessi di Costa Crociere. Per questo motivo la Compagnia ha progettato **We Meet, l'iniziativa europea destinata a rafforzare il legame con i partner agenti di viaggi.** Il programma, che partirà la prossima primavera, prevede **una serie di incontri, gli Agorà, organizzati nei mercati europei più importanti.** Si tratta di discussioni aperte in cui i partecipanti condivideranno idee e proposte sulle attività principali di Costa. **Il primo incontro avrà luogo quest'anno, mentre i successivi avranno cadenza semestrale. Ogni mercato europeo vedrà seduti allo stesso tavolo il senior management dell'azienda a livello corporate e i partner trade locali**.

"L'obiettivo - spiega Neil Palomba, direttore generale - è **ascoltare le richieste del trade, confrontarci e condividere strategie commerciali, di marketing e di pricing** per definire insieme il nostro cammino futuro". Ma le iniziative di Costa rivolte la trade non finiscon qui. Fino a maggio **saranno 800 gli adv italiani a essere coinvolti negli 11 eventi dei programmi di formazione Costa Sales Academy e neoDiscovery**, quest'ultimo dedicato al prodotto NeoCollection.

Infine, Costa Crociere ha presentato anche il nuovo tool Crm del sito B2B Costa Extra. Si tratta di un database di tutti i clienti Costa ottimizzato verso il target per le singole agenzie.