Welcome Travel nel 2017 punta alla digitalizzazione delle agenzie di viaggio

240 agenzie del centro sud hanno partecipato a Tivoli alla prima giornata dei **Welcome Events**, gli appuntamenti annuali di Welcome Travel per presentare le strategie e le novità del network ai propri associati. I lavori continuano oggi guidati dal nuovo amministratore delegato **Adriano Apicella**, mentre per le agenzie del nord Italia è previsto un secondo evento a Lazise il prossimo 31 gennaio.
"Per le agenzie è fondamentale l'evoluzione verso il digitale" esordisce Apicella e questa value proposition è declinata nelle 4 linee guida su cui si basa la strategia per il 2017:

1. Negoziazione di condizioni economiche e differenziali con i principali player del mercato per garantire concreti vantaggi economici.
2. Orientamento della politica commerciale del Network nei confronti di un numero selezionato di partner fornitori.
3. Fornitura di servizi ad alto valore aggiunto per sostenere il business.
4. Attenzione alla qualità e ai contenuti delle attività di comunicazione e promozione sia nei confronti degli affiliati sia dei loro clienti.

”Il nostro compito è di supportare le agenzie di viaggio - continua Apicella -, il Network deve rappresentare quel dipendente in più in grado di interpretare le attività complesse che distolgono dalla vendita e dalle operazioni collegate direttamente al viaggio. Durante questi eventi stiamo assumendo chiari impegni, presentiamo progetti e iniziative concrete, che mettono a disposizione delle agenzie strumenti e servizi ad alto valore aggiunto, immediatamente fruibili. L’obiettivo è di giocare insieme … per vincere !”.

Strumenti di vendita e nuove iniziative

Il lavoro costante sulla comunicazione e sulle attività che consentono alle Agenzie di promuovere efficacemente i loro prodotti presso il cliente finale è certamente uno degli elementi che ha contribuito al bilancio positivo di casa Welcome, che continua a investire risorse in questa direzione: in occasione dei Welcome Events saranno, infatti, presentate le nuove release della newsletter b2c e del sito internet per le Agenzie.

"Ad oggi 350 agenzie viaggi su 1029 utilizzano il sito Welcome - precisa Apicella - di queste 190 non avevano un sito web o era estremamente basic, mentre le altre hanno preferito installare il widget di Welcome Travel per poterlo mantenere aggiornato in maniera automatizzata".
La novità 2017 consiste nel lancio di un programma di formazione che permetterà ai partecipanti di gestire in autonomia e con successo le proprie campagne di Social Media Marketing, un percorso in 12 tappe in cui le agenzie dovranno designare una persona che verrà formata e gestirà le campagne social. Tutte le persone formate convergeranno poi in una community in cui potranno darsi consigli e pareri a vicenda su come operare.
Spiega **Roberto Natali**, Direttore Marketing: “La maggior parte delle Agenzie ha ormai un buon livello di conoscenza e consapevolezza riguardo alle nuove opportunità collegate alla comunicazione: è questo il momento di investire in formazione, effettuata in aula, per alzare il livello e metterli in condizione di realizzare iniziative di successo utilizzando i social media e le loro property digitali. E' un percorso che è appena iniziato ma sono soddisfatto dell'approccio degli agenti di viaggio, determinati e attrezzati".

Sviluppo del Network

La distribuzione sul territorio nazionale rappresenta uno dei valori del Network, che può contare su 1029 Agenzie che presidiano in modo capillare tutto il territorio nazionale; la presenza vede circa il 65% dei punti vendita nell’area nord e il restante 35% nel centro-sud Italia: una percentuale molto più rilevante nel panorama italiano
“Il nostro obiettivo - dichiara **Massimo Segato**, Direttore Rete Indiretta e Sviluppo - è di consolidare ulteriormente Welcome Travel seguendo la stessa filosofia di sempre, invitando a far parte della nostra Rete le Agenzie più adatte per profilo e caratteristiche, senza effettuare acquisizioni o ‘’annessioni’’ di Network più piccoli. Quest’obiettivo sarà perseguito grazie anche al **nuovo contratto di affiliazione** che si pone come il più remunerativo e ricco di contenuti fra quelli oggi proposti dal mercato e che sarà presentato in occasione degli Eventi ‘’We play together”