Come funziona il nuovo contratto per le agenzie di Welcome Travel

Dal bastone alla carota, potremmo dire: **Welcome Travel** rivoluziona il rapporto con le agenzie con un nuovo contratto di affiliazione, della durata di tre anni, dedicato alle agenzie Welcome Travel Team che rappresentano il 55% del network e il 65% del fatturato del gruppo.

"La grande novità - spiega l'amministratore delegato di Welcome **Adriano Apicella** - è il nuovo modello contrattuale Welcome Travel Team che abbraccia una logica premiante rispetto al passato in cui si ragionava in termini di penalizzazioni per chi non raggiungeva l'obiettivo prefissato. Per questo sarà il contratto più competitivo del mercato sia per i contenuti che per l'orientamento alle vendite. Un capovolgimento della logica attuale del market share".

Gli obiettivi inoltre continuano a non essere legati al volume del fatturato ma alla **percentuale di fatturato realizzata con i principali tour operator** a contratto: i due azionisti del network Costa e Alpitour, a cui si uniscono Hotelplan, I Grandi Viaggi e Veratour. Una formula che premia la fedeltà ai fornitori di riferimento.

Altre novità interessanti riguardano l'esclusiva dell'offerta Alpitour in Xml per le agenzie del network, l'accordo con DHL per diventare un punto di ritiro dell'operatore internazionale della logistica e il forte programma di formazione orientato al digitale perché, conclude Apicella, "La digitalizzazione del punto vendita è la chiave per incrementare la marginalità".