

DAL 1965 IL QUOTIDIANO DELLE ADV

home | chi siamo / about us | pubblicità / advertise | seminari AdV | newsletter | @

agenzia di viaggi

L'Annuario AdV 2007
database del
turismo

Consultazione
gratuita.Cerca la persona [new](#)

Ricerca rapida per rubrica

Ricerca avanzata Viste Globali

**L'AGENZIA DI VIAGGI,
IL GIORNALE**



GLI SPECIALI

Gli speciali de l'Agenzia di Viaggi
gli unici per AdV: Paesi e Prodotti

> Archivio

NEWSLETTER

> Iscriviti

**INVIO NOTIZIE E OFFERTE
TURISTICHE**

> Invio

ANNUNCI DI LAVORO

- > Esperto/a Banconista
- > Promotore plurimandatario
- > Personale reparto
amministrativo
- > [Elenco completo](#)

OFFERTE TURISTICHE

- > Dal 10-03-2007 al 06-07-2007
Namibia
- > Dal 10-03-2007 al 20-07-2007
Yemen
- > Dal 06-03-2007 al 08-04-2007
Città Imperiali Marocco
- > [Elenco completo](#)

FIERE DEL TURISMO

- > Cannes
Dal 03-12-2007 al 06-12-2007
International Luxury Travel Market
- > Barcellona
Dal 27-11-2007 al 29-11-2007
Fiera del turismo
- > Genova
Dal 21-11-2007 al 23-11-2007
**Borsa del turismo
scolastico**
- > [Elenco completo](#)



McArthurGlen Designer Outlets. Il lusso di non dover scegliere.

Serravalle Outlet, Barberino Designer Outlet, Castel Romano Designer Outlet

Facile NoFrills

NoFrills sfida la ressa di fiere che affolla la stagione e a quanto pare vince, raccogliendo visitatori da gran parte delle migliaia di agenzie di viaggi disseminate in un raggio di 200 chilometri intorno a Bergamo. «I preaccrediti sono il 60% in più rispetto all'edizione di marzo 2006, che è stata la prima di primavera - annuncia Paolo Bertagni - ora contiamo di superare il record di 4.000 presenze che abbiamo raggiunto l'anno scorso nell'edizione d'autunno». Ma la crescita non stravolge la formula, NoFrills si mantiene accortamente nelle dimensioni del grande workshop 'leggero' e comodo, per offrire il massimo possibile di contatti con il minor dispendio di energia per visitatori ed espositori. «Siamo cresciuti in due anni da 100 a 180 e poi a 230 espositori - dice Bertagni - ora non vogliamo disperdere i nostri visitatori in grandi spazi che non servirebbero a nulla».

Per facilitare l'accesso alla Fiera di Bergamo, l'organizzatore NoFrills s.r.l. Travel & Technology ha istituito un servizio navetta gratuito che collega l'area espositiva con l'aeroporto di Orio al Serio, la stazione ferroviaria di Bergamo e diversi hotel. Per i visitatori dalle principali città del Nord Italia sono a disposizione transfer gratuiti in pullman, prenotabili sul sito <http://www.nofrillsexpo.com>. Myair.com, vettore ufficiale della fiera, offre agli agenti di viaggi uno sconto del 75% sulle tariffe pubblicate al momento della prenotazione. L'offerta è valida per i voli dalle maggiori città italiane per Bergamo (da prenotare entro il 15 marzo). Per chi arriva in auto, ci sono migliaia di posti auto gratuiti nel parcheggio della fiera. Più semplice anche la ristorazione con il voucher da spendere al ristorante e ora in tutti i bar, e la lunch box per gli espositori recapitata nello stand.

Protagoniste le agenzie

NoFrills aggiusta il tiro su agenda e contenuto dei convegni, che anche in questa edizione affiancano il workshop vero e proprio: non più eventi dedicati a specifici segmenti di prodotto, piuttosto questioni centrali per le agenzie di viaggi.

Come quella concretissima che affronterà Maurizio Boiocchi, amministratore delegato di Brevivet, con i suoi suggerimenti su come Ottimizzare la partecipazione alle fiere - dal punto di vista del visitatore (il 16 marzo alle 10, sala Colleoni).

Dopo che la Fiavet avrà trattato di network e web agency, e dopo la convention di Freenet, Francesco Sottosanti parlerà di Valori e rendimenti: come valutare l'efficienza della propria agenzia (16 marzo alle 10, sala Colleoni). Pragmatico anche l'approccio di Alessandra Lucato e Claudio Ratté (il 17 alle 14, Sala Colleoni) che in tema di merchandising offriranno consigli per un allestimento invitante della vetrina.

Parleranno di attenzione al cliente, del mestiere di fabbricare e vendere viaggi, anche Enzo Carella e Davide Piras, nel loro intervento intitolato Oltre il pacchetto: la scelta del prodotto giusto (il 17 alle 12, sala Colleoni). L'agenda di NoFrills si avventura anche sul campo delicato del complaint e del potenziale contentzioso, con la breve trattazione (il 17 alle 15, sala Colleoni) di Yvonne Porto, intitolata Clienti difficili? Come analizzare e gestire brillantemente ogni tipo di problematica.

Fiavet incontra reti e web agency

Capire come sarà la distribuzione di domani, in cerca delle strategie possibili per condividere un percorso di sviluppo: il complesso tema è al centro del convegno che si terrà a NoFrills il 16 marzo (alle 11, sala Caravaggio). Protagonisti i network da una parte, le web-agency dall'altra e la Fiavet in veste di arbitro, molto interessato a interpretare i bisogni delle imprese tradizionali e di quelle innovative. Come ci spiega nel dettaglio Roberto Gentile, membro della giunta esecutiva di Fiavet



**S
P
A
G
N
A**

costavision.es

experts**agenzia di viaggi****Inserzioni
cerca / trova**

sul sito dell'agenzia Bravo Net entra la voce prenota. Per consentire a ogni cliente dell'affiliato di prenotare da casa - spiega Caraffini - l'agenzia trasforma il web in alleato, mantiene il cliente e guadagna» <http://www.bravo-net.it>

Fespit Turismo. Incontra gli affiliati a No Frills anche Fespit Turismo, il network piemontese nato fornitore tecnologico nel 2006, che totalizza ora circa 170 agenzie (tra le 700 utenti del suo CRS): dimostrando che l'offerta integrata di servizi basta da sola a fare rete. «La nostra forza è il sito - spiega il presidente Vito De Lorenzo - sempre aggiornato. E ogni associato ha un sito con solo il suo marchio, che tratta direttamente con il cliente. L'agenzia mantiene tutta la sua identità. L'agenzia inserisce da sola la propria produzione diretta». Ogni informazione - anche offerte, nette, negoziate e promozioni - transita sull'intranet di Fespit Turismo, con le info per i servizi di una cinquantina di fornitori: «Il 2006 è stato l'anno di start up - dice De Lorenzo - il 2007 sarà di assestamento». <http://www.fespit.net>

Travel Company. Il solido network cuneese lancia un messaggio anzitutto al tour operating «che assume posizioni difensive di fronte al proliferare indistinto delle reti - dice Corrado Ceriani, cofondatore e presidente di Travel Company - e si arrocca rimodulando le commissioni sul punto vendita, anche all'interno dei network. Travel Company risponde con una proposta di simbiosi, in cui ciascuno fa il proprio lavoro al meglio, produzione e distribuzione, affiancato su tutte le fasi: la formulazione dell'offerta e la formazione sul prodotto, marketing e strategie di vendita. La collaborazione è la chiave di volta in una fase del mercato che deve riportare il cliente al centro del nostro lavoro». Filosofia dalla quale è nato il primo catalogo del network (oltre 330 agenzie indipendenti nel Centro Nord e in Svizzera, 430 milioni il fatturato 2006). Con il titolo I tuoi desideri al centro del mondo, la brochure presenta una selezione di proposte corredate di plus e servizi esclusivi per i clienti. <http://www.travelco.it>

Voyager Viaggi e Vacanze. Presenta la sua formula aggregativa a NoFrills anche Voyager Viaggi e Vacanze, network bresciano guidato da Luca Scantamburlo, che affilia attualmente 20 agenzie indipendenti. Alle quali offre contratti con una decina di t.o. preferenziali insieme ai servizi tecnologici, con Amadeus incluso nella fee di affiliazione e Open Voyager di Dyllog. «NoFrills ci piace - dice Scantamburlo - la formula B2B non disperde energie e investimento». <http://www.voyagerviaggi.com>

NUMERO: 45-46
Focus NoFrills

DATA: 12-03-2007

CATEGORIA: FIERE

Allegati all'articolo:

- [Pagina01.pdf](#)
- [Pagina04.pdf](#)
- [Pagina06.pdf](#)
- [Pagina07.pdf](#)

Invia ad un amico

Da (tuo nome)

A (indirizzo email)

[BACK](#)

agenzia di viaggi Offerte viaggi di nozze dai T.O.