

## Consulenti di viaggi e adv: battaglia o collaborazione?

Sempre di più i network abbracciano questa formula per completare i propri canali, ma i punti vendita aderenti alle reti cosa ne pensano?

Ampliare le occasioni di business per catturare una clientela che altrimenti non si potrebbe raggiungere. E' la motivazione sottesa all'**apertura da parte dei network alla figura del consulente di viaggio**. Il panorama vede i **Travel Planner di Frigerio Viaggi**, gli **Uvet Personal Travel Specialist (Pts) di Uvet Network**, i **Personal Travel Agent (Pta) di Primarete** e i **Bluplaner di Bluvacanze**.

Sono creature piuttosto giovani, nel senso che il debutto è avvenuto non molto tempo fa. In altri casi la motivazione è dettata dal voler portare avanti un progetto di multicanalità.

Nella maggioranza dei casi sono figure che hanno già esperienza in ambito turistico, meno frequenti i neofiti. In termini numerici le reti di agenzie confidano di **registrare** – attraverso questa figura professionale – **un 20% circa di fatturato**. Chi, però, ha fatto del consulente il suo core business punta il dito sulle **modalità di lavoro**, che presentano dinamiche differenti. **“I modelli misti**, che uniscono l'agenzia tradizionale e le reti di consulenti, non funziona – avverte **Giancarlo Romano**, a.d. di **Cartorange** – **perché le due figure entrano in conflitto tra loro**”. E' questo uno dei temi chiave della questione.

### Le adv sono contente?

**E' battaglia sul campo o collaborazione?** La questione è annosa e cambia aspetto a seconda della prospettiva da cui la si analizza.

Il momento contingente ci pone di fronte ad un dato di fatto: sempre più network si sono aperti alla formula del consulente, ma le adv aderenti alla rete sono contente o vedono il consulente come un concorrente che sottrae loro traffico?

Il fronte dei network ovviamente non intravede rischi di possibili conflitti tra le parti, anzi la legge come un'opportunità offerta ai punti vendita e la conquista di tipologie di clienti che sono differenti, ma nonostante ciò l'idea che sia una mossa per aumentare il proprio business resta comunque valida.

Il **rischio concorrenza** le reti lo annullano contemplando la possibilità per le adv di dotarsi di un consulente, affiancandolo al punto vendita, che a sua volta può disporre di un venditore, che magari non avrebbe potuto avere.

Per un approfondimento dell'argomento sulle diverse modalità di vendita e di approccio al cliente, sui rapporti commerciali e sul tipo di prodotto venduto, "più concentrato su proposte di taglio alto; niente biglietteria, pochi pacchetti", fa presente **Evolution Travel**, rimandiamo al numero 1490 di Guida Viaggi del 2 novembre. **s.v.**

<http://www.guidaviaggi.it/notizie/175170/consulenti-di-viaggi-e-adv-battaglia-o-collaborazione>