

Focus Consulenti di viaggio

"Il modello misto non funziona"

Secondo Cartorange all'estero non ci sono casi di successo S.V.

" Tutto il fatturato prodotto dai consulenti viene sottratto alle adv del gruppo e viceversa. Prova ne è che all'estero, dove la figura del consulente è ancora più sviluppata, non esistono realtà miste di successo" . A porre l'accento su questo aspetto è Giancarlo Romano , a.d. di Cartorange . Il tema è spinoso, in quanto la domanda che ci si pone è se le adv aderenti ai network vedano la figura del consulente come un concorrente che sottrae loro traco piuttosto che come un alleato. I network hanno dato le loro motivazioni sul perché di una simile scelta, ma l'idea che sia una mossa per aumentare il proprio business resta comunque valida. Il modello misto adv e consulente di viaggi può convivere? Dipende da chi fornisce la risposta. Se si guarda all'estero, che è stato la culla di questa figura, la risposta è no. America e Europa hanno fatto scuola. " Negli Stati Uniti il modello del consulente di viaggi è nato alla fine degli anni '90 - fa presente Romano -. L'esperienza, però, ha dimostrato che i modelli misti che uniscono l'adv e la rete di consulenti non funziona, perché entrano in conitto tra di loro ". La causa è semplice, è " la ristrettezza del mercato, pertanto la convivenza, in una stessa organizzazione è impossibile ". Ovviamente non stupisce il fatto che questo tipo di riessione giunga da Cartorange, che non è un network, ma una adv che si avvale di una rete di consulenti. La stessa domanda l'abbiamo posta a **Evolution Travel** che ha sempre sviluppato il proprio business online perché crede " che sia l'unica modalità che permette a ciascuno di lavorare liberamente, senza vincoli spazio-temporali e con la possibilità di espandere la propria attività oltre il limite di un singolo mercato ", motiva Guendalina Vigorelli, comunicazione e marketing **Evolution Travel** , che conta 350 consulenti di viaggio online in tutto il territorio nazionale e parte all'estero. Il parere dei network Sondando cosa ne pensano i network, ci si imbatte in un fronte di pareri opposti. Perché non c'è concorrenza? " Perché anche per l'adv può essere un'opportunità ", motiva Zilio. A suo dire non viene sottratto traco in quanto " il consulente ha una mission dierente dall'adv e vende solo online ". Un'altra motivazione è il tipo di cliente che si va a conquistare. Il consulente si rivolge a " clienti dierenti - aerma Porro -. Noi miriamo a riprenderci chi va online orendo servizio multicanale arricchito da consulenza ". Il rischio concorrenza le reti lo annullano contemplando la possibilità per le adv di dotarsi di un consulente, come in casa Uvet o di aancare la figura del Pta ad una adv della rete, come per Frigerio Viaggi. " La figura del consulente nasce in quelle aree dove non è presente un'adv - spiega Frigerio -. Visto che una delle dicoltà è non avere un ucio, pensiamo che il potersi appoggiare ad una adv sul territorio sia un vantaggio " per ambo le parti. In questo modo il consulente può dare appuntamento al cliente in agenzia, avendo un ucio cui appoggiarsi che non è solo il proprio spazio domestico o quello del cliente. Allo stesso modo l'adv può disporre " di un venditore che magari non avrebbe potuto avere ". In pratica viene visto come un " rapporto di collaborazione , ma devono essere due imprenditori di se stessi e il consulente deve avere un pacchetto clienti interessante anche per l'adv. Perché avere due punti vendita che zoppicano? meglio avere un consulente felice e una adv che si sente coadiuvata ", afferma Paola Frigerio. Il rapporto commerciale Fatturato, commissioni e rapporto commerciale, come sono gestiti? Nel caso di Uvet con " un contratto di collaborazione indipendente ed uno sta dedicato. Tutta la commissione è in estratto conto, con applicazione poi di una minima fee di funzionamento sede ", spiega Porro. Per Primarete il rapporto è gestito attraverso una piattaforma online. Quanto alla commissione " ci sarà una scaletta che varia in base alle tipologie di prodotti venduti ". Il fatturato prodotto dal consulente conuisce " nel bilancio della sede, attraverso dei codici centralizzati ". In casa Frigerio Viaggi il rapporto si instaura tramite il network e la stipula del contratto madre, il rapporto commerciale è tra adv e consulente, che si dividono la percentuale di commissione. Per la quale è prevista una scaletta sui fatturati espressi, che " conuiscono nel fatturato dell'adv alla quale il consulente si appoggia ". Per Evolution il consulente di viaggi online è un libero professionista-imprenditore " che percepisce provvigioni sulle vendite dei viaggi ". Nel caso

di Cartorange si parla di un'organizzazione " molto articolata, abbiamo una rete strutturata con vari livelli di responsabilità e varie figure di raccordo ". S.V.