

L'EDIZIONE 2010 DEL TOUR

# la voce degli agenti

Il tour ha raccontato la realtà quotidiana dei dettaglianti dal Nord al Sud della Penisola



## Strategie Un incoming da costruire

Incoming in chiaroscuro. Sui flussi dall'estero, i dettaglianti italiani non esitano a chiamare le istituzioni sul banco degli imputati. "Manca una collaborazione tra settore pubblico e privato, bisogna costruire una strategia di marketing per lanciare la città" afferma, da Genova, **Anna Maria Solari**, cotitolare **Cricket Viaggi**. Anche a Venezia, dove una fetta considerevole del business dei dettaglianti è rappresentato proprio dall'incoming, non mancano le puntualizzazioni. "Da un giorno all'altro ci



**Anna Maria Solari**,  
cotitolare **Cricket Viaggi**

troviamo nuove tasse o balzelli non previsti nei contratti di inizio stagione", sottolinea **Corrado Spalazzi**, presidente di **Clementson**, nel capoluogo veneto. A Roma, invece, il settore inbound torna a far sorridere la distribuzione. "Negli ultimi mesi - afferma **Damiana Bianchi**, presidente della capitolina **Romantica Blue Tours**, che lavora principalmente con la clientela degli Stati Uniti - abbiamo concluso più prenotazioni rispetto allo stesso periodo del 2009 e siamo fiduciosi".

### PARMA



"La nostra clientela è benestante e ha fiducia nei confronti delle adv; non puntano ai 50 euro di sconto" evidenzia **Marco Cocciarini**, responsabile **Incom Viaggi**.

### BARI



**Traghetti, pro e contro: "Il traffico sulla Grecia è aumentato - dice Piero Innocenti, titolare dell'omonima agenzia -, ma che porti beneficio alle adv è relativo".**

### GENOVA



Nel capoluogo ligure mancano i voli: "Abbiamo collegamenti solo con Parigi, Madrid, Monaco e Londra" lamenta **Franco Travini**, titolare dell'adv **Il Tempo Ritrovato**.

### CATANZARO



**Viaggi di gruppo soluzione per le adv della città: "Ci permette di vendere con il 20 per cento di risparmio rispetto ai pacchetti" dice Giampiero Tauro, titolare di D'Elia.**

### MILANO



"Nelle nuove aperture vedo poca professionalità, dilettanti che si improvvisano agenti e inflazionano la categoria" spiega il titolare di **Viaggi di Makuko Alfredo Sasso**.

### NAPOLI



**Incoming in difficoltà anche a Napoli: "Esiste un problema di vivibilità - sottolinea Regina Fujani, direttore di Airontour - che rimane molto penalizzante".**

Il comparto punta il dito contro un fenomeno che rischia di compromettere la credibilità delle agenzie regolari

## Abusivismo, una ferita ancora aperta

**Abusivismo in primo piano nei racconti dei dettaglianti raccolti durante la terza edizione del giro d'Italia.** Dalla distribuzione emerge chiaramente come il tema dei 'falsi agenti' sia ancora all'ordine del giorno. E metta in pericolo la credibilità e la professionalità dei dettaglianti regolari.

In particolare, la tappa di Catania ha portato questo tema alla ribalta. "Qui tutti organizzano viaggi - afferma **Alfio La Rosa**, titolare di **Vacanze Esplosive** -: se alle 200 agenzie riconosciute dalla Regione sommiamo gli abusivi, arriviamo almeno a 1.000 punti vendita".

Dunque, gli adv regolari sono in schiacciante minoranza. "Che ci stiamo a fare se le parrocchie vendono pacchetti per soggiorni medio raggio, i cral per le crociere e gli abusivi tutto il re-

sto?" si domanda **Marcello Scaglia**, titolare di **Hanon Viaggi**, sempre a Catania.

Ma gli agenti di viaggi non sono rimasti a guardare davanti a tutto questo: i dettaglianti della

città siciliana, infatti, raccontano anche come sia partita una serie di controlli tra le adv per verificare le irregolarità. Da tempo, spiegano, esiste una strategia di segnalazioni alla Guardia di Fi-

nanza. "Abbiamo avviato un tam tam su Facebook - racconta **Giovanni Liccardello**, titolare **Freefly Tour 3** - per sensibilizzare gli agenti a denunciare".

Il tema dell'abusivismo emerge anche dall'incontro con i dettaglianti di Roma. "Sono anni che lamentiamo una situazione al limite", è l'allarme di **Andrea Costanzo**, presidente di **Fiavet Lazio**. "Roma soffre più di altre città il problema dell'abusivismo - aggiunge **Giancarlo Iacuitto**, amministratore unico di **Ami-tour** - perché ci sono infinite opportunità per fare affari ed è più facile stare nell'ombra e sfuggire ai controlli". **F. Z.**

### Ticketing: un settore difficile



**Internet, commissioni riscalate, budget delle aziende ridotti. Sono diversi i fattori che hanno reso il business travel un settore difficile. "I viaggi d'affari erano una voce fondamentale della nostra attività fino a**

**qualche anno fa - afferma Maria Cineprini (nella foto), cotitolare dell'agenzia I Viaggi del Drago a Terni -, tanto che arrivavamo a contare entrate per 200 milioni di lire mensili solo per la biglietteria aerea".**