

Alessandro Monti,  
responsabile commerciale del gruppo Algian

# “Vogliamo un network solido”

Un nuovo obiettivo per la rete di agenzie viaggi La Tua Vacanza: un gruppo di master franchisor per alcune aree della Penisola. Il tutto nel segno della qualità. Come spiega Alessandro Monti, responsabile commerciale del gruppo Algian, cui l'insegna fa capo

**T**empo di bilanci per La Tua Vacanza, il network di agenzie viaggi nato sotto l'ala del gruppo Algian che ha aperto la prima agenzia nel 1994 e lanciato il progetto di affiliazione nel 2002. Quattro le agenzie dirette avviate, undici affiliate, sei quelle in apertura. E ora un nuovo obiettivo: la crescita della rete nella Penisola attraverso la formula del master franchising. Una scelta che rientra nella filosofia del gruppo: *“Coinvolgere gli affiliati facendoli sentire parte attiva della crescita della rete”*, come racconta Alessandro Monti, responsabile commerciale. *“Partiremo con il progetto in alcune regioni di Italia - prosegue Monti -, per dare vita a un sistema controllato e sano. La nostra volontà è creare un network solido”*.

**Qual è il bilancio dal lancio della vostra rete a oggi?**

*“Molto positivo. I dati reali hanno dimostrato come in realtà le nostre aspettative fossero basse rispetto al successo che le nostre formule di affiliazione hanno riscontrato; ad oggi i numeri ci dicono che il totale dei ricavi realizzati è in realtà il triplo di quello pianificato a budget all'ini-*

*zio dell'anno”*.

**Quali i prossimi obiettivi?**

*“Da poco abbiamo lanciato il progetto di master franchising. I master franchisee otterranno profitti sia dal proprio punto vendita, sia come referenti di area per conto della sede centrale. Per noi è importante che gli affiliati si sentano parte coinvolta attivamente nella costruzione del successo della rete. Attualmente stiamo selezionando cinque nuovi candidati per le regioni Piemonte, Emilia Romagna, Toscana, Veneto e Sicilia”*.

**Come ci si distingue in un mercato molto competitivo come quello dei viaggi?**

*“Sicuramente in un settore come quello del turismo è essenziale l'innovazione tecnologica, la presenza on line su più canali di distribuzione e/o promozione e vendita, uno staff dinamico e al passo con le novità che quotidianamente il mercato propone. Noi abbiamo scelto di avere anche una divisione Tour Operator interna che, quotidianamente, elabora offerte turistiche “su misura” destinate prevalentemente ai clienti che si rivolgono alle*

*agenzie del gruppo”*.

**Tre motivi per affiliarsi alla vostra rete?**

*“Un know how di rilievo - abbiamo inaugurato il primo punto vendita nel 1994 - e l'esperienza del nostro staff. La presenza di un tour operator interno, che oggi serve ol-*



*tre 500 agenzie, che rende il nostro prodotto turistico affidabile. L'attenzione con cui selezioniamo i candidati: crediamo importante affiancare il nostro marchio a chi ha i reali presupposti per avviare una proficua carriera come agente di viaggio. Ci interessa aprire punti vendita “sani”, che durino nel tempo: nelle nostre affiliazioni non cerchiamo la quantità, ma piuttosto la qualità”*.

L.A.

||@tuaVacanza@

199-446074

www.latuavacanza.it