

Tecnologia al top

Quaranta espositori annunciano prodotti di punta e tendenze della tecnologia per il turismo, con gli strumenti di yield management, per la gestione alberghiera e per il web marketing

Bit Technology è l'area di quasi 1.800 metri quadrati che la Fiera Milano Expects dedica agli operatori delle tecnologie per il turismo, questa volta nel padiglione 18, con una quarantina di espositori: softwarehouse specializzate per il turismo, grandi gruppi delle Information Technologies, molti portali dedicati alla distribuzione di prodotto turistico.

L'evoluzione tecnologica è del resto il fattore che ha innescato e accelerato



negli ultimi dieci anni il mutamento radicale dei sistemi di produzione e distribuzione e anche di consumo nel turismo. Bit 2008 presenta novità di punta e tendenze emergenti, in particolare sul campo del software per l'hotellerie, che

in fiera trova i più avanzati sistemi di gestione, gli strumenti di yield management che ottimizzano la redditività, i partner per "andare online", e i grandi portali dai quali proporsi al mercato globale. Lo stesso vale per i tour operator, che ai sistemi di yield management si stanno avvicinando con successo crescente in questi anni.

Transhotel

Pad. 18 - St. B38-40/H45 /L44
C. BHL

Il gruppo spagnolo Transhotel nasce provider di servizi globali nel turismo, capofila di sei società tutte impegnate nel settore con uno staff di oltre mille professionisti specializzati: **Gianmaria Trabattoni** è il country manager Italia. Su www.transhotel.com (in dieci lingue) le agenzie registrate prenotano servizi da assemblare in un pacchetto completo. In fiera *Transhotel* presenta il suo nuo-

vo Transvacaciones: «E' il marchio del nostro Tour Operator - spiega Trabattoni - offre alle adv una vasta gamma di prodotti in Spagna e Portogallo: hotel sulle coste e sulle isole, vacanze benessere e rurali. Abbiamo anche in esclusiva i biglietti per i parchi tematici spagnoli. Ora stiamo ampliando la rete commerciale: **Maika Gonzalez** è la nostra nuova responsabile commerciale per l'Italia, e allo staff si aggiungono altri due commerciali.

Venere.com

Pad. 18 - St. H45/L44 - C. HL
Prosegue fino al 14 di aprile la promozione dedicata alle agenzie da Venere.com, dal 1995 il primo portale italiano di prenotazione alberghiera: commissioni fino al 18%, ossia l'8 da Venere e un altro 10% dall'hotel, su una gamma di 20mila hotel dei quali 7.500 in Italia, tutti contrattualizzati per free sale di individuali e gruppi con conferma in tempo reale.

Per Venere.com saranno in fiera l'ad **Marco Ficarra** e **Lido Loveri**, appena ingaggiato appositamente

EXPEDIA

Collaborazione in progresso tra Expedia e le agenzie di viaggi, che nel 2007 hanno venduto servizi del portale per 50 milioni di euro, circa il 13% degli oltre 400 milioni - più 70% sul 2007 - totalizzati da Expedia Italia. Che in fiera accoglie le agenzie con uno stand da 160 metri quadrati e con molte novità: «Anzitutto nuovo prodotto - dice **Adriano Meloni** a.d. per l'Italia -. Nel 2007 abbiamo aggiunto altri 1.000 hotel solo in Italia, fino a un totale di 3.800, anche nei piccoli centri. Nel resto del mondo ne prenotiamo oltre 40.000 con contratti diretti. Siamo anche un'ottima alternativa per i voli, sui quali offriamo comunque il 3% di commissione, e non chiediamo booking fee. Nel 2007 abbiamo affiliato oltre 900 nuove agenzie, ora facciamo affari con circa 2.500». Le quali, con l'assistenza di un call centre dedicato, incassano anche il 10% di commissione su hotel e autonoleggio, il 20% sulle assicurazioni, e il 10% su una lunga e varia lista di 'attrazioni' da aggiungere a pacchetti tailor made: «Le nostre agenzie stanno crescendo bene con i pacchetti - dice anche Meloni - nel 2007 il dynamic packaging valeva il 9% del venduto da adv, in due mesi sta già salendo al 15%. Più le agenzie ci usano, più vendono, più lavorano da consulenti. Il dialogo cresce e dà frutti: per quest'anno stiamo pensando a un programma di formazione, pensiamo già a un calendario di incontri, probabilmente in teleconferenza. La rete accoglie molto rapidamente ogni nostro input, trasforma tutto rapidamente in business».

In fiera Expedia presenta anche la nuova funzionalità che ora amplifica le possibilità di scelta, con il confronto a video di servizi e tariffe per quattro alberghi alla volta nella stessa destinazione. Pad. 18 - St. G35/H44 - C. GH



Adriano Meloni

mente per coltivare il rapporto con le agenzie di viaggi: «Grazie a Loveri - spiega Ficarra - il nostro lavoro con le adv viaggia su un percorso condiviso, non più occasionale».

Piacciono alle agenzie anche le 400mila review degli hotel inviate dai clienti



Marco Ficarra

ti, e la nuova interfaccia con mappe interattive, descrizioni e molte foto per ogni hotel. Venere tra l'altro non incassa denaro, lancia le loro offerte degli hotel ma non interviene sui prezzi, e non chiede mai penali, totalizzando 100 milioni di visitatori unici nel 2007, e vendite per oltre 400 milioni di euro, contro i 300 del 2006.

Zeromobile

Pad. 18 - St. H32 - C. H
Operatore di telefonia mobile fondato da Ennio Doris (presidente di Mediolanum) e Daniele Bortolotti, ZeroMobile applica la logica low cost alla telefonia, rivolgendosi all'ampio segmento dei viaggiatori frequentemente all'estero per business e turismo. In partnership con altri operatori internazionali, Zeromobile produce una SIM che garantisce co-

pertura in oltre 200 paesi offrendo importanti risparmi. Spiega **Daniele Bortolotti**: «Attualmente per telefonare dalle Maldive si spendono 6 euro al minuto. Con la SIM Card di Zeromobile la telefonata costa 0,99 euro al minuto, con un risparmio dell'85%». Zeromobile non è tuttavia solo telefonia mobile, ma anche un compagno di viaggio affidabile e rassicurante, oltre che un plus e uno strumento di marketing per le imprese del turismo, che possono distribuirlo alla loro clientela (come già fanno quattro network italiani). Zeromobile offre piani tariffari semplici e trasparenti, con una versione in abbonamento (con pagamento mensile su carta di credito o conto corrente), e una che si ricarica a scelta nelle agenzie di viaggi convenzionate, negli Zeromobile.it, e prossimamente anche negli oltre 40 mila



punti vendita collegati alla rete Lottomatica Servizi. In fiera ZeroMobile presenta il suo nuovo *Travel News*, che consente a tutti i distributori dell'operatore di annunciare promozioni e offerte last mi-

nute con sms al numero italiano del cliente: il quale acquistando il prodotto in promozione guadagna anche una ricarica omaggio.

Tui.it

Pad. 18 - St. B33 - C. B

Tui.it agenzia di viaggi online del gruppo TUI Travel (approdata nel 2005 in Italia con l'acquisto di Easy Travel), capitalizza la filosofia multitarget della Bit rivolgendosi direttamente al consumer. E in particolare lancia il suo sistema di aste online, a partire da un'offerta che spazia dai 70.000 hotel in tutto il mondo ai voli di 550 vettori tra linea e low cost, agli oltre 20.000 pacchetti dei t.o.italiani, in aggiunta al dynamic packaging e ai prodotti di nicchia. Presto anche il turismo fluviale in Europa, vacanze in bicicletta e trekking.

Le aste di Tui.it vendono online ogni settimana sia servizi che pacchetti: «A partire da una base di 1 euro per persona - dice

Giulia Ventrucci, responsabile marketing - è una formula destinata naturalmente a consumatori già

abituati al meccanismo dell'asta, senza problemi in fatto di tempi e mete di viaggio».

Il 23 e 24 febbraio si gioca nello stand con una slot machine a «Clicca e Vinci e parti con TUI.it».

NEWS

► **BBS SOFTWARE** presenta la tecnologia Company TV: è la TV digitale e interattiva realizzata in collaborazione con l'Università degli Studi di Milano Bicocca e utilizzata già da Regione Lombardia e da Enti di promozione turistica e culturale sia in Italia che all'estero. Pad. 18 - St. M26

► **BOOKING.COM** è il portale di booking alberghiero fondato nel 1996 ad Amsterdam e poi assorbito dal gruppo Priceline; è sul web in 16 lingue e ha 700 dipendenti in 18 uffici, solo in Europa prenota oltre 38.000 hotel. Nel 2006 ha venduto oltre 10.9 milioni di pernottamenti. Pad. 18 - St. G29

► **GP DATI** è la softwarehouse di Mestre specializzata nella progettazione e sviluppo di soluzioni applicative per la gestione di hotel alberghi e ristorante. In fiera presenta tra l'altro **GPnet**, il network di nuove soluzioni web ai gestionali GPdati, che consente agli hotel di creare un canale di vendita diretta sul proprio sito, di gestire con semplicità la rate-parity e la disponibilità su tutti i portali, di acquisire subito informazioni sui prezzi della concorrenza online, di personalizzare il servizio al cliente

già dal primo contatto mail.

Pad. 18 - St. G47

► **GESTIONE ALBERGO** è lo specialista di software per l'industria alberghiera che produce il gestionale Leonardo, integrato con soluzioni di yield management, booking online, gestione e controllo portali, ristorazione, gestione magazzino, contabilità, budget, insieme a formule per siti web e di comunicazione online. Pad. 18 - St. M46

► **SYSDAT TURISMO SPA** (softwarehouse del Gruppo Siges) opera già dalla fine degli anni '70 nel settore TMT-Technology, Media, Telecomunicazioni, o per la progettazione, realizzazione e manutenzione di software per il settore turistico-alberghiero. Oltre 1.400 tra hotel, villaggi e strutture ricettive in genere, utilizzano attualmente "syshotel genius", il software per la gestione di tutte le aree aziendali dal front office al back office. Integrato con soluzioni per gestione e sviluppo siti web, internet in hotel, booking online, ristorazione, sale congressi, beauty farm, ristorazione, Sale Congressi Beauty Farm.

Pad. 18 - St. M51/N56