

Zeromobile rilancia in adv

L'azienda di telefonia debutta con l'Umts dopo le sim per l'estero

Nuovo ossigeno per gli agenti di viaggi anche dal mondo della telefonia. Anche se non si tratta delle tradizionali big del settore. "Abbiamo appena fatto un aumento di capitale sottoscritto da due società facenti capo a Ennio Doris, che sale così al 75 per cento della società - spiega il giovane amministratore delegato nonché ideatore di Zeromobile Manuel Zanella, che detiene anche il 15 per cento della società - Nuovi fondi che ci servono per dare un ulteriore impulso alla nostra crescita, che già sta andando molto bene".

Oltre alle sim card per telefonare a costi contenuti all'estero e ricevere telefonate e messaggi gratuitamente, "stiamo infatti lanciando il nostro telefono Umts dual sim - continua Zanella -, vendibile sia in modalità gratuita collegata ad un contratto, sia in vendita diretta a un prezzo di 349 euro, con 30 euro di telefonate incluse. Infine



abbiamo anche chiuso un accordo con la società assicurativa Ace Europa per collegare un'assistenza di viaggio alle nostre sim".

Il prodotto si presenta con un'impronta che offre tanti servizi collegati: un orientamento che non poteva non interessare il mondo dei viaggi: "Infatti già vendiamo le nostre sim in oltre 600 agenzie viaggi e, crescendo a un ritmo di 70/80 punti vendita al mese, pensiamo di chiude-

re il 2008 con quasi mille punti vendita - spiega Manuel Zanella -. Una crescita che ha come obiettivo un fatturato di 15 milioni di euro in tre anni, e per il momento siamo assolutamente in budget". Inoltre la società è in trattativa con diversi tour operator per chiudere accordi di collaborazione. "La loro intenzione è di includere la nostra sim nei pacchetti viaggio", sottolinea l'amministratore delegato.

Le Sim di Zeromobile promettono risparmi fino all'85 per cento sulle chiamate effettuate e del 40 per cento sull'invio degli sms, ma anche alcuni servizi aggiuntivi quali la ricezione di notizie, bollettini meteo, quotazioni di Borsa, etc. Zeromobile è infine in "avanzate" trattative con un operatore italiano per diventare anch'esso, come Poste Italiane, Coop o Conad, un operatore virtuale sul territorio nazionale. **A. V.**

Partnership ToonsTravel-Wokita Viaggi reali e virtuali

Ha fatto il suo debutto nei giorni scorsi la collaborazione tra la community legata al mondo dei viaggi ToonsTravel.com e Wokita.com. Un'intesa che apre le porte della Olta agli utenti del social network e insieme le due aziende si propongono di sviluppare contenuti e strumenti per rendere l'esperienza del viaggio differente sia nella dimensione virtuale che in quella reale. Verrà inoltre lanciata a breve la prima galleria online dedicata alla fotografia di viaggio, nella quale saranno selezionate ed organizzate in saloni virtuali tematici le migliori immagini arrivate in redazione; tra i partecipanti saranno anche estratti degli stage fotografici che si terranno in una capitale europea. "L'accordo arriva ad un anno



L'home page di ToonsTravel

dalla nascita della community - spiega il fondatore Daniele Romeo - che ha già all'attivo una partnership forte con Lycos Europe e che sta mettendo in campo tecnologie sempre più evolute e vicine alle esigenze degli utenti". In programma una nuova release che vedrà la luce a inizio 2009 e che sarà contrassegnata

da una maggiore interattività. "Negli obiettivi futuri - annuncia Romeo - c'è l'ingresso di un partner forte legato al mondo della fotografia e della fantasia. Inoltre prevediamo l'espansione nell'Est Europa dopo lo sbarco in Olanda e Spagna". **L. V.**

rooms and more t.o. B2B

www.roomsandmore.it

Il Mondo
a portata
di mano!

160'000 strutture
prenotabili in tempo
reale in tutto il Mondo
hotel - villaggi turistici
appartamenti - residence

Vieni a
visitare il
nostro portale
e registrati

L'High tech di Sheraton si affida alla Microsoft

Siglato un accordo tra la catena e il colosso internazionale

Sheraton e Microsoft stringono le forze con un accordo all'insegna dell'high tech. La catena punta in questo modo ad arricchire la gamma di servizi ai propri clienti, con un'attenzione alle esigenze di coloro che vogliono connettersi alla rete e al mondo delle informazioni 24 ore su 24, grazie ad una serie di servizi disponibili nelle lobby degli hotel.

Per Microsoft l'occasione è ghiotta per intercettare un segmento di mercato top level a cui intende proporre con sempre maggiore specificità la propria offerta tecnologica. "Vogliamo entrare sempre di più nel mercato hospitality - afferma Luis Azaredo, responsabile enterprise & partner di Microsoft Portogallo, dove è stato presentato l'accordo - fornendo agli ospiti di Sheraton soluzioni specifiche per le loro esigenze". Per perseguire tali obiettivi, Microsoft non prevede la creazione di veri e propri nuovi prodotti, quanto la declinazione e personalizzazione verso questo settore di strumenti già esistenti.



"La parola d'ordine è 'connecting experiences' e 'customization'" sentenza Azaredo. L'obiettivo di Microsoft sembra dunque quello di attivare azioni di cross-marketing mirate nel settore turistico, per entrare nelle abitudini e nella vita del proprio cliente e invitarlo ad un'esperienza tecnologica sempre più coinvolgente e sociale, anche quando si trova lontano da casa. "Vogliamo che gli ospiti dello Sheraton possano sentirsi a stretto contatto con la famiglia e gli amici, anche quando sono a chilometri di distanza - spiega -. Per capirci, che i manager possano giocare a distanza con i propri figli alla X-box". In

questa medesima direzione si inseriscono, ad esempio, software specifici per la resa tridimensionale e la rapida condivisione dei set fotografici.

Azaredo lascia trapelare la possibile ricerca da parte della società di Bill Gates di un partner adeguato, ugualmente leader sul proprio mercato, nel settore dei trasporti aerei. "Microsoft è l'azienda più conosciuta al mondo in campo It. Abbiamo scelto Sheraton come partner, in quanto brand-icona dell'accommodation a cinque stelle globale. La medesima eccellenza - avverte poi Avazaredo - la ricerchiamo da tutti i nostri futuri partner". **A. M.**