

Frigerio Viaggi: "Stiamo parlando con una nuova generazione di piccoli imprenditori"

LINK: <http://guidaviaggi.it/notizie/201668/>



Frigerio Viaggi: "Stiamo parlando con una nuova generazione di piccoli imprenditori" 10/02/2020 12:18 Non sempre la chiusura di un punto vendita significa necessariamente cessazione dell'attività o dell'impiego "Siamo lontani dalle visioni apocalittiche che qualcuno aveva prospettato con la diffusione di internet e del fai da te, definirei l'attuale situazione come stazionaria, di naturale riciclo, ma con dei piacevoli risvolti sul tema". La pensa così Giorgio Mariani, incoming travel & network business developer di **Frigerio Viaggi**, in merito alla chiusura in generale dei punti vendita avvenuta sul mercato. "Nel senso che - spiega il manager a Guida Viaggi - oggi spesso, la chiusura del punto vendita, per i motivi più diversi, non significa necessariamente la cessazione dell'attività o dell'impiego. La trasformazione da agenti di viaggio in consulenti di viaggio che partì qualche

anno fa dall'America (l'associazione americana ha addirittura cambiato la propria nomenclatura da Travel Agent a Travel Advisor) ha investito anche l'Europa e anche chi l'agenzia ce l'ha ancora, ma ha sdoganato definitivamente la figura che noi definiamo Travel Planner". Secondo Mariani è "un'opportunità che viene sempre più colta da chi ha un pacchetto clienti, è bravo, e magari ha un'altra attività, dalla mamma, alla guida turistica oppure un'attività legata alla ricezione e al territorio. E questo mi dà modo anche di parlare di un'altra variante e cioè di chi fa il percorso inverso, ovvero, ha già una sua attività legata alla ricezione, all'accoglienza ed al mondo turistico in generale e decide di aprire un'agenzia - analizza il manager -, spinto dalla possibilità di moltiplicare ciò che ha già. Noi ne abbiamo già diversi esempi e con grande soddisfazione da ambo le

parti. Stiamo colloquiando con una nuova generazione di piccoli imprenditori, che sono però determinati e molto consapevoli del mercato e dei loro obiettivi", afferma Mariani. Alla domanda su quali novità e progetti il network intende portare avanti, la risposta di Mariani è: "Consolidare l'attuale rete resta l'obiettivo primario, fornendo strumenti, prodotto e garanzie di tutela, senza dimenticare le nuove trattative che si stanno svolgendo. Le professionalità imprenditoriali legate al territorio e desiderose di farsi strada anche nel mondo dell'incoming sono una bella realtà, una sfida che intendiamo raccogliere". A detta del manager la formazione "resta un altro caposaldo della nostra organizzazione, adesso sta prendendo il via una formazione dedicata al private eventing, aperto a tutte le nostre agenzie, senza dimenticare il progetto Team Welfare, che

prosegue con soddisfazione tra agenti che hanno accolto l'opportunità e la sede". Il network conta, ad oggi, oltre 60 adv, l'obiettivo 2020 sono 5 punti vendita e una decina di Travel Planner in più.
Stefania Vicini