

# Seven Worlds, strategia 2012

Il t.o. prepara la stagione con servizi innovativi per adv e cataloghi in distribuzione

"Stiamo investendo sui servizi alle agenzie e su una nuova squadra commerciale, per valorizzare le nostre carte più forti". Mauro Olivero, titolare di Seven Worlds, tour operator che prosegue l'esperienza di Sapan dopo l'uscita dal Quality Group, annuncia le prossime mosse, mettendo in campo una strategia che affianca a una gamma di prodotti su misura per una clientela di alto livello, anche una rete commerciale fortemente radicata sul territorio e innovazioni tecnologiche per adv.

"Tra la fine di febbraio e marzo distribuiremo quattro nuovi cataloghi - afferma il direttore dell'operatore torinese, cui fanno capo i brand di Patagonia World, Australia World e Asia World - dedicati a Australia, Polinesia, Ecuador e Asia. Fra questi, in primo piano c'è l'Ecuador, accompagnato anche da proposte relative ad alcune mete settentrionali del Sud America, destinazione che lo scorso anno ha registrato



una crescita di oltre 40 punti percentuali, dovuta sia all'ampliamento dell'offerta, sia al lancio anticipato dei nuovi prodotti, che hanno richiamato l'attenzione della clientela ben prima dell'estate". Al via anche le proposte per il Sud-Est asiatico e l'Australia, "meta che, nonostante la specializzazione, avrà nuovi itinerari". È previsto per la primavera, invece, il lancio del monografico Patagonia, "un'area di rilievo per Seven Worlds, che nel 2011 ha registrato un aumento del 10 per cento".

Se è ancora presto per svelare ulteriori dettagli della programmazione dedicata all'Oriente, che affiancherà a Malesia e Indonesia anche itinerari nel Sud-Est asiatico e per Filippine e Micronesia, Olivero racconta i punti salienti che contraddistinguono il nuovo corso dell'operatore: "Avremo novità sia sul fronte dell'organizzazione del lavoro, sia sul piano della comunicazione, decisamente potenziata".

Sul fronte dei servizi alle agenzie, l'operatore scom-

mette sulla tecnologia: "Entro qualche mese sarà accessibile ai dettaglianti 'World Manager', uno strumento di vendita tecnologico completo e funzionale, ora in fase di test, che consentirà agli agenti di dare al cliente, in tempo reale, informazioni complete e interattive sulle nostre proposte". La strategia di Seven Worlds, che ha chiuso il 2011 con circa 3mila passeggeri e fatturato in linea con l'anno precedente, si dispiega anche con il potenziamento della forza commerciale. "Per promuovere le mete in programmazione - spiega Olivero - abbiamo formato una nuova squadra che, su tutto il territorio italiano, abbia contatti continui e costanti con le adv". Fra gli obiettivi, la decisa direzione a Sud della Penisola. "Intendiamo aumentare la presenza nelle regioni meridionali. Nei prossimi mesi abbiamo in programma una serie di incontri per presentare le ultime novità agli agenti".

Sara Pirotta



**Ecuador**  
"Lo scorso anno, la meta ha registrato una crescita di oltre 40 punti percentuali" afferma Mauro Olivero, titolare Seven Worlds

## BREVI

### VALTUR

#### Moretti a capo dell'area vendite

Valeria Moretti è la nuova responsabile dell'area vendite e coordinatore della rete del network di Valtur. L'operatore perfeziona, in tal modo, il nuovo assetto della rete commerciale.

### CARRIERE PROFESSIONALI

#### Offerte di lavoro sul sito Club Med

È online il nuovo sito di Club Med, dedicato a chi vuole intraprendere una carriera professionale nel mondo del turismo. Sul portale Clubmedjobs, si figurano opportunità di lavoro per la stagione estiva 2012.

### CAMPAGNA PROMOZIONALE

#### Advance booking per Marcelletti

Il 2012 di Marcelletti parte con l'advance. Il tour operator ha appena varato la nuova campagna promozionale per le prenotazioni anticipate. La promozione prevede sconti per le linee di prodotto Classici, Le Origini e Tour Escorted.



Programma Speciale Agenzie

Il tuo Travel Partner

**Aderisci al Programma Speciale Agenzie Expedia!**

Oltre 15.500 agenzie in tutto il mondo hanno aderito al nostro Programma Agenzie... iscriviti anche tu, ORA è GRATIS\*!

#### Commissioni competitive

Fino all'11,5% di commissione base sugli hotel a tariffa Speciale Expedia, sull'autonoleggio e sulle attrazioni

#### La più vasta offerta online del settore travel

Più di 130.000 hotel, oltre 300 compagnie aeree, pacchetti dinamici e non solo

#### Un servizio di prenotazioni flessibile e veloce

Prenotazioni in tempo reale su una piattaforma user friendly

#### Partner specializzato per le agenzie di viaggio

Professionisti al tuo servizio nel call center dedicato

\*Codice promo da comunicare: EXPE-TTG

CONTATTACI <http://access.expedia.it/Home/TravelAgentOverview> | [agenzie@support.expedia.it](mailto:agenzie@support.expedia.it) | Tel. 800 088 781