

HOPPETE: PIANO DI SVILUPPO PER UNA SINERGIA PIÙ STRETTA CON LE AGENZIE

16 Dicembre 2019



Hoppete si prepara ad accogliere l'arrivo del 2020 con un piano di sviluppo che vede sempre più protagoniste le Agenzie di Viaggio attraverso un progetto basato su una collaborazione ancora più stretta con la distribuzione e su due principi fondamentali: chiarezza e obiettivi certi e realizzabili. Seguendo una strada che sembra procedere, a volte, controtendenza, Hoppete ha scelto di prediligere la semplicità, instaurando un rapporto trasparente e diretto con le Agenzie e mettendole nella condizione di poter vendere con la consapevolezza di ottenere la percentuale di commissione prevista dagli accordi, con degli obiettivi facilmente raggiungibili.

Nello specifico, il Tour Operator ha rafforzato il sistema commissionale che prevede per le Agenzie tre obiettivi definiti da raggiungere nel corso dell'anno, ai quali sono state assegnate commissioni crescenti fino al 14% sull'intero importo della pratica. A quelle che avranno raggiunto un ulteriore obiettivo di vendita, verrà riconosciuta una over commission così da sostenere e gratificare in modo adeguato il lavoro svolto e l'impegno dimostrato.

"Riconoscimento e gratificazione adeguati sono alla base del nostro progetto, che mira a valorizzare il lavoro degli Agenti e il concetto di filiera con un calcolo delle commissioni immediato, che non necessita dell'aiuto di un consulente fiscale – spiega Davide Valpreda, amministratore delegato di Innovenia – È giusto instaurare legami lavorativi forti e capaci di durare nel tempo e per farlo servono un costante lavoro di squadra, chiarezza e un riconoscimento del valore generato dall'operato dei nostri partner".

Un progetto costante e in continua evoluzione quello di Hoppete, che sta lavorando con product manager e DMC locali anche per ampliare ulteriormente l'offerta di destinazioni a medio e lungo raggio, garantendo alle Agenzie di Viaggio un prodotto completo nell'ottica della stagionalità e della qualità. Una tendenza in linea con la volontà di portare nuovi clienti in Agenzia, offrendo una selezione di proposte costruite partendo dalle differenti esigenze di ciascun viaggiatore.

“Per poter lavorare in modo corretto e proficuo con gli Agenti di Viaggio partner è importante approcciarsi con loro in modo trasparente, dando valore alla remunerazione e condividendo gli obiettivi – aggiunge il responsabile sviluppo, Marco Bernardi –Dobbiamo non soltanto proporre un prodotto di qualità, ma garantire consulenza, assistenza e supporto ai nostri partner, incentivando in questo modo la vendita del nostro prodotto. Alla base resta sempre il pieno rispetto dei ruoli di entrambe le parti: Tour Operator e Agenzia di Viaggio”.

Sulla piattaforma Hoppete le Agenzie di Viaggio possono usufruire, inoltre, di un'apposita area con informazioni riservate quali promozioni, offerte speciali, campagne commerciali e comunicazioni operative, oltre alla funzione di geolocalizzazione “Cerca la tua agenzia”, attraverso la quale i clienti possono individuare l'Agenzia di Viaggi a loro più vicina, e alle campagne social sponsorizzate e geolocalizzate su Facebook e Instagram, in linea con la spinta digitale che caratterizza l'operato del Tour Operator.