

Hoppete e il piano di sviluppo per le agenzie



16 dicembre 12:20
2019

da Redazione
Stampa questo articolo

Hoppete si prepara al 2020 con un **piano di sviluppo** che vede sempre più protagoniste le adv attraverso un progetto basato su una collaborazione ancora più stretta con la distribuzione e su due principi fondamentali: chiarezza e obiettivi certi e realizzabili.

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 viaggi 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 adv 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 viaggi.

Sulla piattaforma Hoppete le agenzie 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'adv a loro più vicina, e alle campagne social sponsorizzate e geolocalizzate su Facebook e Instagram.