

Hoppete rafforza il sistema commissionale: più chiarezza per le adv

[0] 16 dicembre 2019 12:38

Per **Hoppete** nuovo 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 to **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 poi 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 adv 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: to e adv».

