



MILANO. BIT 2020, UN CONSULENTE PER ISPIRARE LE VACANZE

📄 | ✉



**BIT – Un consulente a domicilio per ispirare la vacanza:
per i turisti Millennial la relazione diretta con l'esperto è vincente**

«I consulenti di viaggio a domicilio propongono un'offerta innovativa nel prodotto, vacanze esperienziali su misura, e nel servizio, anch'esso personalizzato e flessibile» afferma il presidente di Univendita **Ciro Sinatra**



I turisti sono sempre più digitali, ma allo stesso tempo sono anche, sempre più, alla ricerca di rapporti umani di valore. E, come evidenziano gli ultimi dati dell'Osservatorio Innovazione Digitale nel Turismo del Politecnico di Milano, sono proprio i viaggiatori giovani i più propensi a rivolgersi a un esperto in carne e ossa per organizzare le vacanze: **lo fa il 39% dei Millennial**, contro il 33% della media generale. È in questo contesto che nasce il **successo di un particolare modello, quello della vendita a domicilio: a sottolinearlo è Univendita**, la maggiore associazione di categoria del settore, che in occasione di BIT – Borsa Italiana del Turismo (Milano 9-11 febbraio), fa il punto su una categoria, quella della consulenza di viaggio a domicilio appunto, estremamente dinamica e innovativa. «Si tratta di una formula – spiega il **presidente di Univendita** **Ciro Sinatra** – perfettamente inserita nelle tendenze contemporanee sia per quanto riguarda il prodotto, cioè vacanze personalizzate e arricchite di esperienze che solo un consulente esperto sa proporre, sia per quanto riguarda il servizio, che nella vendita a domicilio è caratterizzato dalla massima flessibilità e comodità». A riprova di questo fatto c'è un dato, presentato proprio in occasione dell'ultimo convegno dell'Osservatorio Innovazione Digitale del Turismo: **appartiene alla generazione dei Millennial il 47,5% dei clienti di CartOrange**, partner dell'Osservatorio e associata Univendita. «Gli under 40 rappresentano il segmento principale della nostra clientela – conferma l'**amministratore delegato di CartOrange** **Gianpaolo Romano** –. Hanno un rapporto oserei dire simbiotico con la tecnologia, ma allo stesso tempo sono molto focalizzati sulla relazione con chi organizzerà e ispirerà loro la vacanza. **Ispirazione è proprio la parola chiave per i turisti digitali**, propensi a far rientrare il viaggio nella sfera del benessere personale. Ecco quindi che premiano chi sa proporre qualcosa di unico **personalizzato, in linea con i gusti, le passioni e le aspirazioni** di chi ha davanti».

In questo, rispetto all'agente di viaggio tradizionale, il consulente ha una marcia in più: **l'85% di chi si rivolge a CartOrange** (contro il 29% dei clienti delle agenzie di viaggio) lo fa, oltre che per beneficiare del servizio di prenotazione dei servizi turistici, **per ricevere una consulenza completa**: consigli su destinazioni insolite, viaggi tematici, esperienze (culinarie, culturali, sportive), mezzi di trasporto e alloggi particolari (in crescita i boutique hotel e i resort ecosostenibili). Tutte "chicche" che non si trovano nei pacchetti standard, ma che vengono selezionate dai consulenti in base alla tipologia dei viaggiatori e al loro budget. «Nella vendita a domicilio **saper entrare in sintonia con i clienti** è il fattore principale di successo e le imprese di Univendita, nell'ambito dei viaggi ma non solo, dimostrano di essere sulla stessa lunghezza d'onda di una clientela che cambia di pari passo con la trasformazione digitale – conclude il presidente di Univendita –. Tra l'altro, si può osservare un'affinità tra clienti e venditori anche sotto il profilo anagrafico: **appartiene alla fascia dei Millennial il 37% degli incaricati delle aziende Univendita**. Elemento, questo, che ci porta a dire che la vendita a domicilio sarà sempre più di tendenza nel prossimo futuro».

Univendita (www.univendita.it) Qualità, innovazione, servizio al cliente, elevati standard etici. Sono queste le parole d'ordine di Univendita, la maggiore associazione del settore che riunisce l'eccellenza della vendita diretta a domicilio. All'associazione aderiscono: AMC Italia, Avon Cosmetics, bofrost* Italia, CartOrange, Conte Ottavio Piccolomini, Dalmesse Italia, DES, Fi.Ma.Stars, Just Italia, Nuove Idee, Ringana Italia, Starline, Tupperware Italia, Uniquepels Alta Cosmesi, Vast & Fast, Vorwerk Italia - divisione Bimby, Vorwerk Italia - divisione Folletto, Witt Italia, che danno vita a una realtà che mira a riunire l'eccellenza delle imprese di vendita diretta a domicilio con l'obiettivo di rafforzare la credibilità e la reputazione del settore tra i consumatori e verso le istituzioni. Univendita, che aderisce a Confindustria, rappresenta il 46% del valore dell'intero comparto della vendita diretta in Italia (fonte: *Format Research, marzo 2017*).