

T.o, la formazione sul prodotto passa da Internet

*Cataloghi on line e portali tematici per informare le adv,
con risparmio di costi e tempo*

di Emanuela Comelli e Mariangela Traficante

I tour operator guardano ad Internet. E se tanto si è parlato e scritto, anche su queste pagine, della spinosa questione di una eventuale apertura alla vendita alla clientela finale proprio attraverso il web, le potenzialità di questo strumento sono argomento di interesse anche su altri fonti.

Per il lancio della sua ultima novità, i Caraibi di lusso, CarrèBlu ha scelto il web, ed è ancora aperta la deci-

SCHEDE

APPROFONDITE

PER ILLUSTRARE

L'OFFERTA

sione se trasferire la programmazione su carta. La Rete, infatti, offre molteplici vantaggi, spiega l'a.d. **Gabriella Piazza**, e non solo legati alla facilità di aggiornamento.

"Stiamo puntando molto sul web, perchè è un mezzo che concede molta più visibilità e possibilità di dettaglio sulle strutture. Per ogni destinazione è possibile consultare schede approfondite su ogni hotel e resort,

**PER GLI ADV
INFORMAZIONI
SULLE
DESTINAZIONI**

insieme a diverse immagini. Pensiamo, inoltre, sia uno strumento utile agli agenti di viaggi per facilitare loro l'illustrazione dei programmi al cliente, per costruire insieme a lui l'itinerario, invece che consegnargli un catalogo che poi sfoglierà a casa. E' un mezzo per agevolare il lavoro di consulenza". Sul sito dell'operatore sono pubblicate anche le locandine di offerte e pro-

mozioni speciali, "che inviamo alle adv, una al giorno, per 365 giorni all'anno". Dal sito si possono dunque scaricare direttamente ed appendere in vetrina.

