

# Speranze dal futuro

**La tecnologia è uno dei principali strumenti strategici per portare le imprese fuori dalla crisi. Lo confermano i molti operatori delle ITC presenti in Bit Technology, area tematica di Bit 2009**

**Da Bit Technology, l'area che Fiera Milano Expoctis riserva agli operatori delle tecnologie per il turismo, può arrivare, in questo momento di crisi, un prezioso aiuto per tutto il settore.**

## Sysdat

Pad. 1 - St. D15

Specialista per l'hôtellerie con un'ampia gamma di prodotto, la softwarehouse Sysdat debutta alla Borsa Internazionale del Turismo nel campo dell'intermediazione turistica, con il suo



nuovo **Agentour**, gestionale per tour operator e agenzie di viaggi.

Agentour si annuncia strumento a ciclo completo, «ma flessibile e componibile – dice **Daniele Borghi**, responsabile commerciale – per le esigenze di ogni cliente. Gestisce prodotto e offerte, amministrazione e prima nota, ed è del tutto integrabile con il web di ogni impresa, dove crea anche il booking online». Sul web e nei grandi portali, Sysdat porta anche gli alberghi con il suo **Sysdhotel Online**.

## GP Dati

Pad. 10 - St. L43/M42

GP Dati Hotel Service migliora costantemente il suo prodotto di punta, la suite **Scigno**. Molte le funzionalità arricchite o implementate ex novo durante il 2008, che permettono agli utenti di Scigno di far fronte con sempre maggior efficacia alle esigenze del mercato.

La release 2.3. prosegue il percorso impostato nelle precedenti versioni e fornisce strumenti facili e intuitivi per concentrarsi sui principali aspetti della gestione: promozione e fidelizzazione dei clienti, ottimizzazione dei processi e controllo di gestione. Scigno 2.3 ha migliorato le funzionalità di gestione giornaliera delle diverse tariffe e la possibilità di formulare offerte e pacchetti promozionali accattivanti sul canale elettronico.

Dal lato consumer, il singolo utente può ora acquistare in una sola transizione più camere di diverse categorie. Più attenzione viene riservata anche ai clienti business, che trovano nella **extranet** sia la tariffa negoziata che la best rate applicata nel periodo di interesse. Come le precedenti versioni, anche questa fornisce strumenti utili ai re-

sponsabili marketing, che possono formulare e gestire facilmente listini differenti per tariffe di camere e servizi, e riescono ad applicare ai listini esistenti ulteriori sconti per garantire la best rate anche a chi usufruisce di contratti quadro.

## Nozio

Pad. 10 - St. G21/H28

La Fiera raccoglie entrambi gli interlocutori di Nozio, marchio veneto di consulenza nato una decina di anni fa per offrire un canale diretto di business tra albergatori e consumatori. «Siamo affezionati alla Bit – dice **Elisabeta Furio**, formazione e comunicazione – Partecipiamo da molti anni: è la fiera che rappresenta l'Italia del turismo nel mondo. E presto noi saremo anche all'estero».

Nozio promuove qualità e competitività dell'offerta: «Gli hotel possono distribuire al consumatore i costi risparmiati in intermediazione – spiega Furio – e il consumatore tratta sul web con un fornitore unico e certo. Il che tra l'altro mantiene le risorse sul territorio delle strutture ricettive, perché neppure noi guadagniamo sul venduto dell'hotel, ma sul servizio che gli offriamo».

Il servizio è supportato da un monitoraggio costante del pricing, che peraltro gli alberghi gestiscono in totale indipendenza, e sulla qualità della risposta al cliente.

## EXPEDIA



Diego Pedrani

Torna a fieramilano la squadra italiana di Expedia, il grande portale di e-commerce turistico: «La Bit è un'ottima occasione per incontrare il trade – dice **Diego Pedrani**, responsabile business development – e poi ci preme molto il mercato del Nord, che vale quasi il 50% del fatturato sia consumer che trade. E il trade sta crescendo più in fretta del fatturato totale».

Su 150 metri quadrati di stand Expedia presenta novità: la nuova home page e lo strumento che confronta a video i prezzi di quattro hotel su ogni meta; e per il trade un rapporto ancora più user friendly: «Prepariamo la nuova registrazione sign up per le agenzie – anticipa Pedrani – che possono crearsi un account online senza più firmare il contratto cartaceo. Sarà effettiva a fine febbraio, ne parleremo già in Bit». Nuovo anche il tool che seleziona servizi e pacchetti in base al budget disponibile del cliente: «Significa che il nostro booking engine – chiarisce Pedrani – sceglie nella gamma di prodotto solo ed esclusivamente l'offerta accessibile alle capacità di spesa del cliente. Un'opzione essenziale, che tiene conto di un fattore essenziale in questo momento».

Pad. 10 - St. G31/H38

Nello stand di Nozio due novità: **Nozio Rank**, che quota gli hotel combinando reviews degli ospiti e valutazioni matematiche, e la distribuzione Nozio su misura, e conveniente, anche per gli hotel già dotati di un sito. E se gli hotel di Nozio non sono sui portali, le adv tradizionali possono comunque venderli ai propri clienti, applicando service fee.

## Venere.com

Pad. 10 - St. G31/H38

Da poco entrata a far parte di Expedia Inc., Venere.com



Lido Loveri

ha inaugurato il 2009, con una serie di successi dal punto di vista del trade. Le adv affiliate in tutto il mondo hanno infatti raggiunto, a fine 2008, quota 5.600 con un incremento di oltre 50% rispetto all'anno precedente.

«Le motivazioni sono molteplici – spiega **Lido Loveri**, Corporate Sales manager – Dalla registrazione gratuita all'introduzione dei **prepagati**, indispensabili per gli adv che necessitano di chiudere direttamente gli acquisti dei propri clienti. Infine, sono state aumentate le commissioni che Venere rico-

nosce alle adv, e ciò ha contribuito a rendere più appetibile il nostro prodotto».

Anche sul fronte del Business Travel, Venere.com ha raggiunto grandi traguardi. «In soli tre mesi dal lancio dell'interfaccia dedicata ai viaggi di affari, in Italia abbiamo raggiunto quota 1.200 società iscritte che usufruiscono dei nostri servizi – dice Loveri – Quindi abbiamo deciso di lanciare questo prodotto in Europa con la traduzione dell'interfaccia in spagnolo, francese e inglese».

## TravelPeople.it

Pad. 10 - St. M35

La Bit 2009 è stata scelta da Slash come occasione di lancio e presentazione di **TravelPeople.it**, l'innovativo sito internet nel settore del turismo, ideato per favorire la promozione e l'attività commerciale delle adv e degli operatori.

Il business model di TravelPeople.it si fonda su due pilastri: gli introiti pubblicitari derivanti dall'impiego di svariate e sofisticate tecniche di Web Marketing focalizzate sia sul trade che sui viaggiatori, e la vendita di servizi premium fruibili nei mesi successivi al rilascio dagli operatori e dalle adv.

Il sito è al centro di due workshop: venerdì 20, **TravelPeople.it: il Commercial Network nell'era del web 2.0 per gli agenti di viaggi e gli operatori del settore del turismo** (sala conferenze Kappa 6) e sabato 21, **Travelpeople.it incontra gli agenti di viaggi**.

## NEWS

In *Bit Technology* espongono anche:

► **EDP ITALIA** Software house specializzata nello sviluppo dei prodotti software per il turismo.

► **BOOKING.COM** Portale tra i più affermati in Europa per la prenotazione di prodotto alberghiero online. È nato nel 1996 ad Amsterdam, fa parte del gruppo Priceline dal 2005. Booking.com è disponibile in 21 lingue e distribuisce un totale di oltre 57.000 hotel nel mondo.

► **GESTIONEALBERGO** È il risultato dell'integrazione di operatori già attivi da decenni nella produzione di software e sistemi per

l'industria dell'ospitalità. Tra i prodotti: Gestionale Alberghiero Leonardo, software gestione portali Leo WR-PM, Yield Management, booking on line Leo BE, gestione questionari, gestione contabilità.

► **FASTBOOKING.COM** Portale francese per la prenotazione online di prodotto alberghiero in tutto il mondo.

► **HRS - HOTEL RESERVATION SERVICE** Specialista nel settore delle prenotazioni alberghiere per viaggiatori leisure e d'affari.

► **EASYRAM** Software per l'aggiornamento dei portali di booking alberghiero da un'unica interfaccia e web booking engine.

agenzia di viaggi

www.lagenziadiviaggi.it

Quotidiano di notizie di interesse professionale  
Fondato nel 1964

**Liberi Editori srl**  
Sede legale:  
00186 Roma - Piazza Grazioli, 5

Direttore Responsabile  
**Cristina Ambrosini**  
Proprietà  
**Richard Ambrosini**

Redazione, amministrazione e pubblicità:

00193 Roma - Via Tacito 74  
Tel. **06.32600149** (redaz.)  
Tel. **06.32600173** (amm.)  
Fax **06.32600168**  
e-mail:

redazione@lagenziadiviaggi.it

Milano  
Tel. **02.36522784**  
Fax **02.36522954**  
Numero Verde **800.882203**  
e-mail:  
milano@lagenziadiviaggi.it

Progetto grafico:  
Format Roma s.r.l.

editing:  
GraffioGroup s.r.l.  
00193 - Roma - Via Tacito, 74  
Tel. 06.3210242

Per la pubblicità raccolta diretta presso gli uffici dell'Editore:  
**Liberi Editori s.r.l.**  
00193 Roma - Via Tacito 74  
Tel. 06.32600173 (r.a.)  
Fax 06.32600168



Sped. abb. post. comma 20B art. 2 legge 662/96. Pubbl. 45%  
Autorizzazione del Tribunale di Roma 10041 del 28/10/1964  
Stampa: Grafica Romana-Roma

Media Partner



Tutte le notizie, i servizi e i programmi pubblicati su questo giornale sono informazioni redazionali per coloro che operano nel turismo. Le informazioni redazionali non sono collegate alla pubblicità in modo diretto o indiretto. La pubblicità ha una sua posizione chiara e netta che non riguarda la redazione. Tutto il materiale inviato non verrà restituito e resterà di proprietà dell'Editore. Lettere e articoli firmati impegnano solo la responsabilità degli autori. Le proposte pubblicitarie implicano la sola responsabilità degli inserzionisti.