



TTG TODAY



24 OTTOBRE 2010 DAILY ANNO XXXVIII Prezzo per copia: €6,52 Direzione: Poste Italiane Spa Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n° 46) Art. 1, comma 1, Commerciale Business Anonimo n. 42/2009 Tariffa Percor. www.ttgitalia.com

IL PRIMO PER DIFFUSIONE CERTIFICATA

TTG INCONTRI 2010 La fiera si conferma punto di riferimento dell'intero comparto

Il trade invade Rimini

Presenze in aumento del 23 per cento nei primi due giorni di lavori

Un appuntamento che si rivela fondamentale per il mercato e che offre concrete occasioni di business. Così gli operatori descrivono TTG Incontri, giunto alla sua 47esima edizione. "Nei primi due giorni ho stretto la mano ad oltre 200 agenti di viaggi": questo il bilancio di Stefano Pompili, direttore commerciale e marketing di Veratour.

"TTG Incontri è l'unico momento per incontrare operatori e capire le tendenze del mercato" aggiunge Luca Battifora, direttore generale di G40. L'edizione di quest'anno, oltre ad alcuni operatori storici, ha visto il debutto sul mercato italiano di alcune nuove realtà, come Ntv o il tour operator di casa Gobalia, Travelplan Italia. "Un esordio decisamente positivo con forte afflusso di dettaglianti al nostro stand", commenta Carlo Schiavon, d.g. Travelplan. *A pag. 3*



ALL'INTERNO

Meeting Time esordio vincente

I protagonisti del Mice promuovono a pieni voti l'idea Meeting Time, lo spazio dedicato all'offerta di servizi e prodotti per la meeting industry realizzato da Btc all'interno dei padiglioni di TTG Incontri. *A pag. 8*

Cinque fasce nel pricing Mec

L'operatore lancia una segmentazione dei prezzi su 5 fasce di clientela, suddivise per target. E incentiva gli agenti aprendo la possibilità di vendere servizi anche agli individuali. *A pag. 9*

VISIT USA

Saccoccio l'americano

Il nuovo presidente Sandro Saccoccio considera la partecipazione a Rimini come rampa di lancio per la crescita futura dell'associazione. *A pag. 4*

Stile libero

Il dinosauro

Tra commissioni e nuove politiche resta ancora lui, Ernesto Mosso agente di viaggi di Torino che si definisce "un dinosauro". Uno che lavora con soli dieci tour operator e riesce ancora a spuntare un fatturato di tutto rispetto, malgrado la crisi economica e l'avanzata pesante del network. Fa il dettagliante indipendente da 44 anni e non si è ancora stufato. Dice di aver visto troppi strepiti girare nel turismo. Vero, peccato che qualcuno sia ancora in giro. *r.v.*



Forum tra adv e t.o. Legame da rivedere

Un rapporto da riscrivere quello tra agenzie e tour operator, partendo anche dalla selezione del partner. Il Forum TTG, coordinato dal direttore responsabile di TTG Italia Remo Vangelista, ha messo a confronto t.o. e adv sull'eccesso di offerta e sul pricing al ribasso. *A pag. 5*

Rapporto vettori-dettaglianti Una questione ancora aperta

Compagnie aeree in difficoltà e tutela dei passeggeri da parte delle agenzie. Le problematiche degli adv nei rapporti con i vettori sono state analizzate dall'esperto di legislazione turistica Frédéric Selnet nel corso

di uno dei Forum TTG. Gli spunti per rivedere il legame tra distribuzione e compagnie aeree arrivano dal caso francese: "Non esiste mondo - dichiara Selnet - senza collaborazione tra le due parti". *A pag. 6*

L'Uftaa sceglie Mario Bevacqua



Sarà un italiano a guidare l'Uftaa. La federazione mondiale degli agenti ha nominato presidente Mario Bevacqua, nel convegno ospitato da TTG Incontri.

MARIO BEVACQUA
PRESIDENTE UFTAA

A pag. 5

