

29/02



Ass. Regionale Siciliana Imprese Viaggi e Turismo  
90143 PALERMO - Via Filippo Cordova, 89  
Tel. 091.6253673 - Fax 091.6258749  
E-mail: [info@fiavetsicilia.com](mailto:info@fiavetsicilia.com) - [www.fiavetsicilia.com](http://www.fiavetsicilia.com)

**NEWS**  
a tutti gli associati

e Non Associati

## FIAVET chiede la tua opinione su...

Caro Collega,

ti informo che durante il Congresso Nazionale Fiavet che si svolgerà a Marrakech dal 22 al 26 maggio p.v. sul tema "L'Agenzia di Viaggi: Impresa al centro del mercato turistico rischi ed opportunità", è prevista il 24 maggio una sessione scientifica che aprirà il dibattito basandosi su dei dati raccolti tramite un questionario nel quale sono elencate una serie di tematiche sulle quali viene richiesta l'opinione di tutte le agenzie di viaggi (Associate e non Associate) sulle opportunità o i rischi delle stesse.

Ti trasmetto copia del questionario, già pubblicato sull'Agenzia di Viaggi, e resto in attesa di ricevere il questionario debitamente compilato presso la nostra Segreteria Regionale (091.6258749) in modo da conoscere la tua opinione e discuterla durante il Seminario.

I risultati del sondaggio sarà inviato a tutte le Agenzie che hanno partecipato ed inoltre riceveranno un "report" su quanto è emerso nel dibattito sviluppato durante il Convegno.

Certo che anche tu darai un forte supporto a questa iniziativa, ti ringrazio anticipatamente.

Cordiali saluti.

Il Presidente  
Filiberto Manno

... chiede la tua opinione su ...

## I NETWORK DI AGENZIE DI VIAGGI SONO PER TE

SCEGLI

UN RISCHIO PERCHE':		
Con il loro potere contrattuale spuntano dai fornitori condizioni di prezzo con le quali mi fanno concorrenza sulla mia clientela.	SI	NO
Con le nuove aperture in franchising immettono sul mercato concorrenza non qualificata che crea problemi ai clienti e scredita l'intera categoria.	SI	NO
Altro (specifica):		

UN'OPPORTUNITA' PERCHE':		
Tramite un network utilizzo funzioni centralizzate riducendo i costi amministrativi e ho più tempo per concentrarmi sulle vendite.	SI	NO
Il marketing del network è più forte e diffuso di quello che potrei fare da solo, fidelizzo la mia clientela e ne acquisisco di nuova.	SI	NO
Altro (specifica):		

## INTERNET E' PER TE

SCEGLI

UN RISCHIO PERCHE':		
E' uno strumento che consente ai fornitori di vendere direttamente al cliente finale senza bisogno della mia intermediazione.	SI	NO
E' un canale non regolamentato che propone spesso prodotti di basso prezzo attraenti per il cliente che non è però in grado di controllarne l'effettiva qualità.	SI	NO
Altro (specifica):		

UN'OPPORTUNITA' PERCHE':		
E' una vetrina di prodotto virtuale che permette di raggiungere una clientela potenziale molto più ampia che con qualsiasi altro sistema.	SI	NO
Acquisisco informazioni su prodotti turistici nazionali ed esteri che arricchiscono le mie conoscenze e aumentano la mia capacità di convincere il cliente.	SI	NO
Altro (specifica):		

## IL PROLIFERARE DI LAST MINUTE E TARIFFE SCONTATE E' PER TE

SCEGLI

UN RISCHIO PERCHE':		
Anche a parità di percentuale di commissione, il crollo indiscriminato dei prezzi abbassa i miei ricavi non coprendo più i costi del mio servizio.	SI	NO
Accentua troppo l'attenzione del cliente sul solo prezzo e diventa arduo spiegare l'importanza di altri dettagli che sono fondamentali per la riuscita del viaggio.	SI	NO
Altro (specifica):		

UN'OPPORTUNITA' PERCHE':		
Servizi alla portata di tutti mi permettono di acquisire nuove fasce di clientela che altrimenti non avrei mai visto entrare nella mia Agenzia.	SI	NO
Aumenta la gamma dell'offerta permettendomi di dimostrare al cliente la soluzione di viaggio più conveniente e più giusta in rapporto alle sue specifiche esigenze in quell'occasione.	SI	NO
Altro (specifica):		

... chiede la tua opinione su ...

## IL "FEE DI AGENZIA" SUL BIGLIETTO AEREO È PER TE

SCEGLI

UN RISCHIO PERCHE':		
Se i miei colleghi concorrenti diretti non lo applicano io mi vedo costretto a scegliere tra lavorare in perdita o perdere lavoro.	SI	NO
Dire al cliente che deve pagare un altro importo oltre a quello della tariffa è come invitarlo a rivolgersi a forme di acquisto diverse: internet, uffici del Vettore.....	SI	NO
Altro (specifica):		

UN'OPPORTUNITA' PERCHE':		
Limita per la mia impresa il rischio di trovarmi dall'oggi al domani a non coprire neanche i costi per via delle assurde politiche di taglio delle commissioni attuate dai Vettori.	SI	NO
Mi fornisce uno strumento per mostrare al cliente il valore del mio servizio di consulenza ed assistenza mirato esclusivamente alle sue esigenze perché è lui che lo paga.	SI	NO
Altro (specifica):		

## LA COMPETENZA ESCLUSIVA DELLE REGIONI SUL TURISMO È PER TE

SCEGLI

UN RISCHIO PERCHE':		
Non c'è coordinamento tra le Leggi ed i regolamenti sul territorio per cui, in un mercato che al contrario è globale, la concorrenza non è alla pari.	SI	NO
Le Amministrazioni locali non valutano il peso economico del turismo e ancora meno il valore aggiunto fornito dalle Agenzie di Viaggi al turismo sia incoming che outgoing.	SI	NO
Altro (specifica):		

UN'OPPORTUNITA' PERCHE':		
Le Amministrazioni locali sono più consapevoli delle esigenze degli imprenditori dell'area e lavorano su progetti di sviluppo mirati e non generalistici.	SI	NO
Contattare gli Amministratori locali per spiegare esigenze specifiche del Settore Turismo e del Comparto Agenzie di Viaggi è più agevole che interpellare un referente unico e distante.	SI	NO
Altro (specifica):		

## OGGI RISPETTO A IERI, NEL TUO LAVORO DI AGENTE DI VIAGGIO VEDI PIÙ

SCEGLI

RISCHI PERCHE':		
Accordi internazionali, concentrazioni ed investimenti su canali di vendita alternativi sono una realtà contro la quale è difficile combattere anche se si è professionisti.	SI	NO
La crisi dell'11 settembre ha dimostrato che i nostri investimenti nell'attività - sempre più cospicui - possono essere vanificati in un lampo senza che nessuno ce li riconosca.	SI	NO
Altro (specifica):		

OPPORTUNITA' PERCHE':		
La crisi dell'11 settembre ha indebolito improvvisatori e colossi "decotti" da anni di mala gestione, provando che imprese sane, anche piccole, hanno un futuro sul mercato.	SI	NO
Le Agenzie di Viaggi hanno il ruolo centrale di punto d'incontro fra domanda ed offerta sul mercato di un turismo che evolve ogni giorno in nuove tendenze e quindi in nuove opportunità.	SI	NO
Altro (specifica):		