Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Nazionale

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Best Western Italia, 4° Sales Meeting

notizia pubblicata **27 Settembre 2006** alle ore **08:40** nella categoria **Territori**

Oltre cento rappresentanti delle strutture Best Western in Italia si sono incontrati a Perugia (dal 2 al 4 marzo) per il Quarto “Sales Meeting” Nazionale di Best Western Italia. Dall’incontro, a cui hanno partecipato anche i responsabili commerciali e il management del gruppo, e’ emerso che, nonostante il calo dei flussi turistici del 2005, Best Western ha registrato una crescita di fatturato pari all’1,9%. I dati del 2006 evidenziano ulteriori sviluppi e per i primi mesi dell’anno si prevedono consistenti incrementi, su tutte le destinazioni. In particolare, cresce la produzione meeting rispetto al 2004, grazie al supporto di un ufficio dedicato. Inoltre, Best Western mira ad espandersi capillarmente sul territorio, prevedendo di raggiungere 164 strutture a fine 2006. La catena ha poi presentato una serie di attivita’ di supporto ai singoli alberghi nella gestione commerciale, come la Sales Reference Guide. Si tratta di un compendio per la formazione dei nuovi sales e di uno strumento coerente affinche’ la relazione con il cliente risulti il piu’ trasparente possibile. L’approccio verso i differenti segmenti di mercato, infatti, varia a seconda delle esigenze e delle necessita’ degli interlocutori, cosi’ come la “value proposition” che viene presentata ad ogni singolo cliente. Infine, sono stati concepiti due uffici dedicati ai segmenti meeting e leisure che richiedono una figura dedicata.