

Mister Holiday, contratti flessibili per adv per supportare la ripresa

notizia pubblicata 24 Giugno 2021 alle ore 10:20 nella categoria Turismo



Mister Holiday ha presentato alla BMT le formule di collaborazione disponibili, basate sul superamento delle classiche barriere che caratterizzano il mondo della distribuzione organizzata.

Si parte dalla soluzione che permette alle adv di entrare a far parte di Mister Holiday con un accordo snello e di durata annuale, senza discontinuità operativa per il punto vendita: l'agenzia può mantenere il proprio logo e la propria identità commerciale, esporre la licenza Mrh Mister Holiday e trasformare buona parte dei costi fissi in costi variabili, proporzionali ai volumi di vendita.

“A differenza di molti network che impongono contratti onerosi e a lungo termine, noi proponiamo una formula semplice, studiata proprio per supportare le agenzie in questo periodo di profonda incertezza, ottimizzando i costi”. Oltre alla licenza, rientrano tra i servizi erogati: amministrazione centralizzata, fondo di garanzia, polizze assicurative obbligatorie, assistenza fiscale e legale, supporto tecnologico, contratti commerciali competitivi con i fornitori, e, per chi la esternalizza, direzione tecnica – ha detto Fabio Bignotti, Responsabile Commerciale Mister Holiday – La flessibilità del modello operativo di Mister Holiday contempla anche i consulenti di viaggio, figura professionale in costante ascesa nel panorama distributivo attuale. “Gli agenti possono scegliere di diventare consulenti per un periodo di tempo limitato – prosegue Bignotti – per poi, se dovessero cambiare idea, tornare a lavorare in agenzia. Anche in questo caso i nostri accordi hanno durata annuale e formule differenziate per chi ha esperienza alle spalle, rispetto a chi è alle

prime armi, e sceglie la strada della consulenza per affacciarsi al mondo del turismo”.

In linea con la digital transformation che attende il turismo, Mister Holiday sta sviluppando nuovi strumenti tecnologici orientati a ripensare il customer journey avvicinandolo ai modelli della nuova sharing economy. Parallelamente, il network ha sospeso la fee per 10 mesi e ha redistribuito parte del fondo ristori agli affiliati. Sul fronte della formazione, dopo webinar e corsi online, sono finalmente ripresi gli educational, che si associano a diverse occasioni conviviali, per valorizzare la socialità e mantenere il clima di coesione e di partecipazione che contraddistingue da sempre Mister Holiday, nel pieno rispetto delle regole.

“Nella nostra vision – commenta Laura Sandrini, CEO Mister Holiday – gli agenti vengono prima del network, perché dalla loro soddisfazione e crescita dipende lo sviluppo stesso della rete. Ottimizziamo la gestione delle risorse puntando sulle economie di scala e garantiamo da subito l’abbattimento dei costi: questo ci ha permesso di fidelizzare gli affiliati e di acquisirne di nuovi, anche in un periodo così delicato. Abbiamo superato la crisi mantenendo sostanzialmente le stesse dimensioni e oggi stiamo finalmente ricominciando a crescere”.