Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Nazionale

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Volonclick traina le performance di Volonline: aperte le vendite estive su Europa e Mediterraneo

notizia pubblicata **14 Dicembre 2021** alle ore **12:41** nella categoria **Tour operator**

Il mercato della distribuzione turistica premia l'efficienza e la competitività di 'Volonclick', booking tool gestito operativamente da Volonline, che consente di prenotare servizi singoli, partenze speciali e pacchetti dinamici volo + hotel, anche multi-tappa: dopo un'estate caratterizzata da tassi di crescita del 30/40% rispetto ai dati 2019, l'autunno ha confermato lo stesso trend e, in seguito alla recente apertura delle vendite per la stagione estiva su Europa e Mediterraneo, i dati di insights sulle ricerche effettuate dagli agenti lasciano intendere buone prospettive anche per i prossimi mesi.

"I risultati di Volonclick sono sorprendenti se si considera che il perimetro di prodotto vendibile è decisamente limitato rispetto al 2019. Il mercato ci premia certamente per una tecnologia evoluta, ma anche e soprattutto per la costante assistenza garantita offline da uno staff qualificato, molto preparato sulle destinazioni. Volonclick è un esempio perfetto di sintesi tra tecnologia e tour operating: recentemente, ad esempio, abbiamo introdotto la verifica automatica dei servizi per il rilascio del Travel Pass sulle destinazioni oggetto di corridoi turistici covid-free. Un sistema di messaggistica richiede direttamente al fornitore conferma circa gli standard sanitari e di sicurezza adottati – che devono essere allineati alle normative locali – in vista della convalida della pratica", ha detto Luca Adami, CMO e CTO Volonline.

Il mix unico sul mercato di assistenza professionale, de-responsabilizzazione, risparmio di tempo e

convenienza garantito da Volonclick permette alle agenzie di auto-determinare un mark-up medio del 27% sulle pratiche confermate attraverso la piattaforma.

Ottime performance anche sul fronte della biglietteria aerea: “Volonclick non è solo tour operating – continua Adami – durante i mesi della pandemia abbiamo sviluppato il nuovo Volo.Volonclick.it, piattaforma dedicata alla flight consolidation: un prodotto molto strategico, ma notoriamente meno remunerativo! Per questo abbiamo adottato un modello di business basato sulla comparazione multicanale di prezzi e disponibilità: GDS, NDC e Flight Consolidator selezionati. Una scelta vincente e premiante per le agenzie di viaggio, in termini di redditività, che ci ha permesso di chiudere la business unit biglietteria del mese di novembre con i medesimi risultati del 2019”.

Il successo del modello Volonclick è infine perfettamente rappresentato dal progetto white label b2b2c. Internet in Volonline supera ogni forma di conflitto multicanale ed è vissuto come strumento dedicato alle agenzie partner: la possibilità di implementare i motori di prenotazione Volonclick nei siti delle singole agenzie, moltiplicando i canali di vendita e sviluppando progetti di e-commerce, ha avuto un incredibile successo, dando finalmente concreta applicazione a quella digitalizzazione della filiera turistica da più parti auspicata.

“Di recente abbiamo introdotto una nuova opportunità tecnologica – conclude Adami – rivolta alle realtà distributive complesse come network, agenzie welfare, operatori specializzati nel business travel e reti di consulenti di viaggio. Questi operatori possono infatti avere non solo la propria piattaforma di prenotazione, ma creare e gestire direttamente più codici clienti, impostando profili di pricing e mark-up differenziati, in completa autonomia”.