Quality Group: +16% di crescita per i primi 5 mesi del 2014

Nei primi 5 mesi del 2014, le vendite del consorzio Quality Group **crescono del 16%.** Commenta il direttore commerciale **Marco Peci: “**Quello che ci rende più soddisfatti è l’essere riusciti a **potenziare il numero di passeggeri verso le mete considerate di nicchia come Bolivia, Ecuador, Botswana, Ladakh, Mongolia, Borneo**, che affiancate ai nostri prodotti più classici, ci fanno registrare un flusso di prenotazioni molto positivo anche per l’estate. Per i prossimi mesi il trend percentuale di prenotazioni è ancora superiore a ?quello dei primi 5 mesi”. I risultati positivi sono il frutto di un processo di innovazione in corso da un anno e mezzo: “In questi ultimi 18 ?mesi abbiamo lavorato intensamente per ammodernare e potenziare prodotto e servizio. Un lavoro preamiato dalla crescita di tutti e 8 i brand del consorzio”. Nell’ultimo anno e mezzo, Quality Group ha immeso sul mercato il nuovo **sistema di prenotazione Aladyn**: “Ne è derivato un potenziamento oltre ogni aspettativa del nostro prodotto USA e Caraibi, cui le agenzie di viaggi possono accedere direttamente. E nei prossimi mesi numerosi altri nostri prodotti saranno aperti per un accesso diretto alle agenzie”. L'ultimo anno e mezzo ha anche visto il rafforzamento della squadra di programmazione, con l’arrivo di **6 nuovi responsabili di prodotto** che sono andati ad aggiungersi agli altri 13, e della squadra commerciale, con 2 nuovi area manafger per il Sud e un nuuovo responsabile network. Si è puntato poi su tecnologia e social media, rinnovando completamente il sito web, aprendo un canale di comunicazione attraverso Facebook, Pinterest, Twitter e You Tube, e creando una serie di “viaggi in 3D”. Ultimo ma non da ultimo, un focus più deciso sul prodotto nozze, con un catalogo ad hoc, uscito a inizio maggio, che riunisce le proposte più adatte a questa tipologia di viaggi.