Escursioni fuori dal gregge: il sogno di Pecora verde

C'erano un italiano, uno spagnolo, un greco e un arabo. Sembra l'inizio di una barzelletta ma non lo è. E' una cosa estremamente seria, come sottolinea l'ad di **Pecora Verde Francesco Errico**: "veniano dal mondo delle escursioni con i crocieristi. Avevamo due società che fatturavano 30 milioni di euro. Una l'abbiamo venduta a **Costa Crociere** e con quattro dmc che già lavoravano nel settore abbiamo deciso di lanciare Pecora Verde. A soli 11 mesi dal lancio stiamo crescento mese per mese a doppia/tripla cifra - commenta Errico -. Un successo che è anche di qualità, visto che il 98,3% dei nostri clienti si dice soddisfatto. E un altro indice del nostro successo è la guerra che ci stanno facendo le compagnie armatoriali..." la butta lì Errico, che spiega come il settore valga qualcosa come 400 milioni di euro, con margini alti e qualità non eccelsa.

"Cura del prodotto, fatto da professionisti ma con tanti suggerimenti dalla nostra community, e con prezzi minori del 30% - afferma Errico -. Non siamo low cost e non facciamo dumping; pensiamo solo che questo sia il prezzo giusto". Prodotto quindi, ma anche attenzione al brand e alla comunicazione: "da pecore nere ci siamo trasformati in pecore verdi. Ma quello che vogliamo fare sono **escursioni** diverse, #**fuoridalgregge** appunto. Che vendiamo nelle città crocieristiche ma anche in tante località turistiche, come ad esempio Praga".

Pecora Verde distribuisce direttamnete, anche online, ma ha diverse collaborazioni aperte anche con le maggiori olta e con network agenziali e agenzie singole. "Stiamo rivoluzionando il modo, stantio, di fare turismo. Abbiamo cinque anni di tempo per farlo. Non stiamo cercando partner finanziari ma siamo aperti invece a partner industriali. Ma senza alcuna fretta. Per il momento, intanto, *ci divertiamo*!" chiosa Errico. Partendo da una conferenza stampa tenuta a spasso per Milano su un tram d'epoca...