La galassia Uvet si arricchisce dei personal travel specialist

Dalla tradizione al mercato in casa **Uvet**, il passo è breve. Dopo l'entrata nel gruppo di **Last Minute Tour**, con la quale Uvet totalizza quasi 1500 agenzie viaggi, la realtà guidata da **Luca Patané** si lancia su una nuova figura, quella del **Personal Travel Specialist**, "spesso siamo *first mover* in questo settore, e l'idea di lanciare l'**Upts (Uvet Personal Travel Specialist**, ndr) si inquadra in una strategia di crescita che va sempre di più verso il mercato. Senza , comunque, abbandonare la tradizione, perché io nel *negozio* ci credo ancora" dice Patané, a cui fa eco **Ezio Birondi**, presidente di Last Minute Tour: "puntiamo a 250 agenti Upts in tre anni, che devono nascere da una scuola di grandi venditori. Noi stiamo organizzando proprio un percorso formativo, anche in collaborazione con **Vorwerk** (quelli del Folletto, ndr) per creare questa nuovo tipologia di agenti; una vera e propria scuola a cui si aggiungeranno alcuni momenti, almeno due all'anno, di aggiornamento tecnico". Perché il progetto si rivolge " a titolari di adv che vogliono abbracciare nuovi modelli di vendita, senza costi fissi di negozio, né burocrazia e backoffice - spiega il responsabile del progetto e con una lunga militanza nel settore **Luigi Porro** -, a banconisti con esperienza e un consolidato pacchetto clienti, pronti ad evolversi in figure indipendenti, e in generale a ex agenti con affezionata clientela". "Non vogliamo gente che ci vuole semplicemente provare – sottolinea Birondi - perché questa iniziativa la possiamo anche definire di riscatto sociale di una professione nel corso degli anni sempre più vituperata". Insomma dopo il *Private Banker*, ecco il Personal Agent, nuova figura che altre realtà, come **Evolution Travel o CartOrange**, hanno cercato negli scorsi anni di lanciare sul mercato italiano; "ma per me non sono concorrenza. Noi siamo Uvet" afferma con un certa dose di orgoglio Patané. Proprio l'apparentamento a un grande polo distributivo del turismo da 2,2 miliardi di euro sembra essere la chiave vincente di questa figura, che con il gruppo avrà un "contratto di natura imprenditoriale assolutamente autonomo - dice Porro -. Grazie a ciò avrà accesso ai contratti dei fornitoti Uvet e a un ampio magazzino, con tutte le incombenze burocratiche e amministrative centralizzate".

Il guadagno è quello classico agenziale, ovvero una commissione in rapporto al venduto: "**abbiamo l'obiettivo di 50 milioni di euro generati da queste figure, a cui riconosceremo circa 6 milioni di euro di commissioni**" spiega Patané. Il che vuol dire **24mila euro cadauno**, a cui bisogna togliere i

costi variabili per far parte di questa scuderia, “non chiediamo fee ma una quota variabile a seconda del giro d’affari” che, secondo le cifre medie sopra ipotizzate, “dovrebbe arrivare a non più di 3 mila euro” sottolinea Patané. Perché questo ruolo potrà esser svolto anche “part time, all’interno di una agenzia esistente, nostra o di altri, da una figura in particolare, dallo stesso titolare di una agenzia” spiega Porro. Ebbene nasce una nuova figura imprenditoriale nel mondo della distribuzione turistica italiana o, forse, semplicemente, nasce la possibilità, e qui aggiungiamo finalmente, di poter far l’agente in modo moderno, secondo le esigenze del mercato, che non è più attivo dalle 9 alle 18, con pausa pranzo, con i fine settimana esclusi. Grazie a Uvet. Che sa coniugare, appunto, la tradizione al mercato.