Con Jollyticket.com chi prenota vince!

Olta. Cento per cento italiana. E con il supporto tecnologico di **Amadeus**. Mischiate questi fattori e, come in una mano di dadi, lanciateli su un panno verde, dove, alcuni fortunati clienti, potranno vincere il viaggio prenotato grazie a un sistema di **instant win**. Questi i punti salienti di **jollyticket.com**, il nuovo portale di viaggi con sede a Catania presentato oggi nella lounge dell'hotel Armani di Milano.
"Siamo una olta, un brand che si e sviluppato all'interno del gruppo Altrameta. Con la classica offerta di una olta con in più un dynamic packaging evoluto in arrivo- spiega **Walter Magnano San Lio**, founder e Ceo di jollyticket.com -. L'abbiamo lanciato nel maggio di quest'anno ma il progetto è iniziato nel 2001, con il coinvolgimento di Amadeus partito nel 2012".
Amadeus che, appunto, si è trovato di fronte la sfida, non solo di creare una piattaforma avanzata che integrasse le varie proposte che la nuova olta made in Italy al 100% vuole proporre, e che la differenziasse dalle altre, "e credo che ci siamo riusciti" commenta una soddisfatta **Francesca Benati, Amministratore Delegato e Direttore Generale del colosso europeo delle prenotazioni,** ma anche quello di inserire al momento del click per l'acquisto una algoritmo per l'instant win, prima che si arrivasse alla transazione, perché poi, per la legge italian, non è più possibile rimborsare i soldi spesi con un gioco; "un algoritmo inventato da due giapponesi e poi certificato in Australia" sottolinea **Magnano San Lio.**
"Grazie ad Amadeus abbiamo creato un meccanismo facile, trasparente e chiaro per prenotare un viaggio, con in più la possibilità di vincerlo con un sistema controllato dal Ministero dello Sviluppo Economico - dice Magnano San Lio -. Basta registrarsi, procedere alla prenotazione del prodotto di viaggio e, al momento della conferma della transazione, decidere se partecipare al sistema di Instant Win scoprendo se sono stati vinti i servizi e i biglietti che si stavano acquistando". E di vincitori ce ne sono già. E parecchi. Basta controllarli sulla pagina Facebook di jollyticket.com.
"Non mi prendo i meriti di questa partenrship perché quando sono arrivata in Amadeus circa un anno fa l'accordo era già esistente, però mi sono appassionata subito al progetto - dice Benati -. Provengo da una olta (lastminute.com, ndr) e so quanto è difficile lavorare su qualcosa di nuovo. E jollyticket.com lo è. Con in più il fatto di essere un'impresa 100% italiana".
La strategia di crescita del portale, oggi disponibile in italiano e inglese, prevede 'estensione a tutte le lingue europee principali, la completa fruibilità da tutti i device mobili e lo sviluppo di una app per i principali sistemi operativi. Jollyticket.com, inoltre, affiancherà il viaggiatore durante il percorso di

realizzazione del pacchetto di viaggio con un Blog dove è possibile consultare le esperienze di chi ha già visitato le destinazioni scelte, condividendo le proprie.