# Sharks, il bartering al posto del cash

**Offrire servizi a 360 gradi all'industria dell'ospitalità, in cambio di camere. È la filosofia - antica ma così moderna in tempi di crisi - di Sharks, società che ha fatto del bartering l'alternativa al cash.** Azzerando, di fatto, passaggi di denaro e semplificando le procedure. I prodotti e servizi che possono essere tramutati in linea di credito si raggruppano, al momento, in sei macroaree: animazione, pacchetti web, produzione audio e video, relamping, set cortesia e addirittura arredo. Tutti proposti con aziende di comprovata professionalità.
"Gli alberghi che collaborano con noi hanno questi servizi in cambio merce. Si tratta prevalentemente di hotel 4 stelle, in località leisure, ma ci stiamo aprendo anche a location nelle principali città italiane. Per i nostri servizi, veniamo ricompensati in camere che noi riallochiamo" spiega il presidente di Sharks Andrea Lo Russo. "Per il replacing, ci avvalliamo di una rete di agenzie di viaggi, al momento concentrate soprattutto nel Nord Italia, e di agenzie del comparto Mice". **"Selezioniamo le agenzie partner, che oggi sono una cinquantina, sulla base della solidità finanziaria e della capacità imprenditoriale" aggiunge il sales marketing Marco Sala**. "Ma abbiamo anche concluso contratti con partner esteri per posizionarci sui mercati europei e degli Emirati". Con un'attenzione particolare al pricing: "Siamo attenti a non proporre delle tariffe troppo scontate; piuttosto, puntiamo alla marginalità per gli agenti di viaggi, con commissioni più alte".