Francorosso e Viaggidea: formazione adv, obiettivo centrato

Positivo il consuntivo degli **appuntamenti dedicati da Francorosso e Viaggidea alla formazione della rete agenziale.** Il piano di formazione dedicato alle agenzie di viaggio ha **coinvolto oltre 1500 agenti** nella presentazione delle novità dell'estate 2015. **Glauco Auteri**, Direttore Marketing e Comunicazione di Francorosso, dichiara: "L'attività di formazione prodotto verso il trade è per noi importantissima, in particolare quest'anno in cui il lavoro di riposizionamento e il prezzo dinamico di Francorosso richiedevano intensità e capillarità di informazione. Ma questo è solo l'inizio di un percorso di forti relazioni con il trade che arricchiremo nel tempo, anche con iniziative più ludiche, come l'evento che si terrà a Napoli il 27 marzo".

Nel detagglio, **Viaggidea Live è stato un tour in 10 tappe, da Nord a Sud Italia,** in cui i diversi contract manager hanno incontrato oltre **750 agenti** per approfondire tutte le novità di prodotto, ma anche per condividere ed evidenziare gli aspetti di distintività che portano oggi il brand ad avere un ottimo livello di qualità dell'offerta, alta riconoscibilità dal trade e riscontri di massimo gradimento dai clienti. Il tour ha previsto lezioni in "aule mobili": i partecipanti, suddivisi in piccoli gruppi, hanno avuto la possibilità di frequentare le diverse aule per avere lo scenario completo delle proposte targate Viaggidea. **Webinar Francorosso,** invece, ha visto un **percorso di 10 sessioni di formazione on line** che ha permesso di raggiungere più di **800 persone** di diverse agenzie sull'intero territorio nazionale. Primo obiettivo era dare notorietà a tutti i colleghi di prodotto del brand Francorosso (data la recente formulazione del team di lavoro, formatosi circa 1 anno fa) e di consentire loro un confronto diretto con le agenzie.