Club Esse accelera con Baldisseri

Dalla gestione degli staff di animazione a quella diretta degli alberghi, passando per l'acquisto diretto di una struttura, lo **Sporting di Stintino**. Stiamo parlando di **Club Esse** che, per crescere ulteriormente, ha arruolato nel suo staff, con come animatore ma come direttore commerciale, una vecchia volpe dell'hotellerie tricolore, quel **Marco Baldisseri** che ben conosce il mondo dell'albergatoria sarda, vista la sua lunga militanza in Eurotravel, lo storico to aostano anche gestore di un catena alberghiera, e la sua esperienza all'Arbatax park resort: "ma noi vogliamo crescere con calma, solo quando troveremo delle giuste occasioni. Dopo i 6 alberghi nel Nord della **Sardegna** a cui abbiamo aggiunto un hotel business di città a Roma, dove abbiamo anche ricavato il nostro quartier generale, il 325, puntiamo infatti a espanderci a macchia d'olio sulla Penisola. Sia in mare che in montagna".

Montagna che aiuterebbe ancor di più la gestione annuale degli staff di animazione. "Non per nulla nasciamo nel 2000 come società di animazione e nel 2010 entriamo nella gestione alberghiera con il fu Club Ringo che la proprietà volle rilanciare e quindi chiamò Club Esse - spiega Baldisseri -. Che cambia il nome in **Cala Bitta** e lo porta al successo". Altra tappa importante della crescita della società l'acquisto dello **Sporting** nel 2o13. Prima naturalmente dell'arrivo di Baldisseri a dicembre 2014: "Quest'anno lanciamo due novità in Sardegna ma siamo in trattative anche per altre strutture. Senza alcuna fretta o manie di grandezza. I tre soci della società hanno le idee ben chiare, e si integrano perfettamente, visto che uno è più votato sulla parte amministrativa, uno su quella commerciale-operativa e il terzo su quella più gestionale. Io do' loro supporto su tutta la filiera ma, naturalmente, sto formando anche tutto il team commerciale: abbiamo 7 commerciali nel Nord Italia grazie ai quali punto a lavorare, bene, con circa 500 agenzie di viaggi. Che partono da un ottimo 12% di commissione, senza alcuna quota d'iscrizione, che può arrivare sino al 20%. Su un prodotto" ci tiene a sottolineare Baldisseri "ottimo, dove controlliamo tutta la filerà, e che proponiamo a prezzi assolutamente concorrenziali. Con un all inclusive che prevede anche vino e birra ai pasti".

Uno sforzo sul mondo bob che già conta il 70% circa delle vendite, "anche se noi con la massima chiarezza, vendiamo anche direttamente, telefonicamente e presto anche in **eCommerce** dal sito". Tanto che Baldisseri vuole arrivare a un equilibro di 50 e 50% nelle vendite BtoB e BtoC, pur spingendo anche all'estero: "al momento vendiamo soprattutto il Italia, per circa il 90% delle nostre vendite, con clienti dal tradizionale mercato della Germania, dall'Est Europa e, per la prossima estate,

mi aspetto dalla Spagna e dal Nord Europa". Mercati questi abituati al fai da te ma che venderanno anche attraverso tour operator; "con tariffe che partono da 57 euro in all inclusive sfido io a non farlo…." commenta Baldisseri. Che sottolinea, inoltre, la grande occupazione degli alberghi di media: "l'85%. Un ottimo risultato. Ed ecco anche perché l'idea di crescere con nuove acquisizioni, ma anche allargando l'esistente, "lo Sporting, ad esempio, passerà da 55 a 74 camere tra due anni" dice Baldisseri che chiude con una possibile nuova linea di business per l'azienda, "in molti ci hanno chiesto di approntare dei villaggi per brand terzi. Lo stiamo valutando. Soprattutto sul chi potrebbe essere il partner". A completare l'offerta Club Esse propone anche strutture ricettive in Sicilia, Puglia, Basilicata, Calabria e Campania.