Secret Escapes proporrà anche pacchetti viaggio ai suoi 650mila iscritti in Italia

Non solo hotel di lusso: dopo pochi mesi dallo sbarco ufficiale in Italia, sottolineato da una costante presenza negli spot tv, **Secret Escapes** é pronto per proporre pacchetti turistici ai suoi iscritti.
Che non sono pochi, se pensate che in meno di 3 mesi il portale, specializzato in flash sales di hotel 4 e 5 stelle, ha attirato oltre **650mila iscritti italiani**. In tutto il mondo gli associati a Secret Escapes arrivano alla cifra di 23 milioni mentre sono 2 milioni i pernottamenti prenotati dal 2011 a oggi, per un fatturato in costante crescita e che ha superato i 100 milioni di sterline nel 2014. Numeri che rendono chiaro come mai anche Google Ventures ha investito sulla piattaforma che, finora, ha raccolto oltre 80 milioni di dollari di finanziamenti.
Il Ceo di Secret Escapes **Alex Saint** , a Milano per la presentazione ufficiale della filiale italiana, ci spiega: "La mission di Secret Escapes é di proporre soggiorni esclusivi a prezzi che non possono essere trovati altrove. Lavoriamo solo con partner selezionati che ci possono garantire tariffe esclusive e vantaggi che possono rendere un soggiorno indimenticabile, come un massaggio, una cena o altre iniziative speciali".
Una proposta dunque che va ben oltre la **parity rate**: nessun hotel partner può proporre né offerte piú basse, né offerte alla pari. La commissione chiesta agli hotel è del 20%, mentre lo sconto medio offerto è del 50%.
La società ora sta trattando con i **tour operator** italiani per offrire pacchetti volo + hotel e prevede di essere pronta entro la fine dell'anno per la pubblicazione delle prima offerte.
Il modello di business ce lo anticipa **Giuliano Giuliani**, Commercial manager tour operator per l'Italia di Secret Escapes: "Noi operiamo come un marketplace che i tour operator potranno utilizzare per veicolare offerte esclusive ai membri del nostro "travel club". La differenza rispetto a siti di couponing oltre alle offerte disponibili solo ai membri, è nel fatto che mentre nei primi si ottiene un coupon che poi va riscattato secondo le disponibilità delle strutture in Secret Escapes si chiude direttamente la prenotazione del viaggio in date definite. Inoltre noi non siamo un portale generalista ma siamo strutturati esclusivamente sul settore viaggi di lusso con un'offerta frutto di un'attenta selezione editoriale".

La sfida al mercato italiano entra dunque nel vivo e l'interesse dei TO non è mancato. Aggiunge infatti Giuliani: "A **NoFrills** abbiamo incontrato circa 50 tour operator con riscontri molti positivi nell'ottica di instaurare una collaborazione futura. Inoltre saremo a **TTG Incontri** come buyer proprio per incontrare i nostri futuri partner".