Combotour e la Malesia: quando piccolo è bello e tailor made

Portano personalmente il catalogo nelle agenzie di viaggi e hanno un rapporto diretto con gli agenti di viaggio. Sono i titolari di **Combotour**, Marco Meneghetti e Anna D'Oriano, con alle spalle anni di esperienza con grandi nomi del tour operating italiano ma oggi sostenitori del "piccolo è bello".
Il tour operator è infatti entrato sul mercato un anno e mezzo fa, specializzandosi sull'estremo oriente, ma lavora solo con agenzie lombarde. "Privilegiamo il contatto diretto con le agenzie viaggi perché vogliamo essere il loro partner di fiducia - spiega **Marco Meneghetti** - A volte le agenzie sono sorprese dal ricevere una visita direttamente dal titolare di un tour operator ma in questo modo riusciamo a trasmettere meglio che il nostro servizio è realmente su misura".
"Nel corso dell'ultimo anno - prosegue Meneghetti - abbiamo visitato 500 agenzie e circa il 10% sono diventate nostri clienti. Ci scelgono oltre che per il trattamento tailor made anche per il 14% di commissione sui servizi a terra e sul blocco prezzo del pacchetto a 1 euro, cifra simbolica con cui si può bloccare un preventivo evitando il rischio dell'adeguamento valutario".
Il TO ha un portfolio di **9 destinazioni in oriente** dalla Thailandia al Giappone e tra le ultime proposte offre il tour "Malesia Autentica" con cui propone un homestay in un villaggio locale per 6 giorni e 5 notti che permette di entrare a stretto contatto con due gruppi etnici locali e sperimentare alcune antiche tecniche come la produzione del sago, una farina commestibile che si ricava dal tronco di una palma.
"Non abbiamo intenzione di metterci in concorrenza con il mercato - conclude Meneghetti - preferiamo specializzarci in un alcune parti del mondo e conoscere alla perfezione le destinazioni che proponiamo. Ci andiamo in vacanza e disegnamo i tour con i nostri corrispondenti, adattandoli poi a richieste specifiche delle agenzie".