Travelike diventa grande ed esce da Settemari: alla guida Chiara Roci

Dall'inizio del mese **Travelike**, piattaforma b2b per le agenzie viaggi che faceva capo al Gruppo **Settemari**, è diventata una società indipendente rimanendo fuori dal pacchetto di azioni cedute al gruppo Uvet a febbraio.

Travelike permette la comparazione di voli aerei e banche letti con prenotazione di pacchetto volo + hotel, solo hotel e/o solo volo e può contare oggi su oltre **2800 agenzie di viaggi iscritte**.

Alla guida del nuovo corso c'è **Chiara Roci,** figlia del presidente di Settemari Mario Roci, che ha seguito lo sviluppo della startup dall'esordio, avvenuto circa un anno fa e ora ne è direttore generale.

L'accesso alla piattaforma, che prima avveniva dal sito di Settemari, ora sarà possibile dal sito www.travelike.it: le agenzie già registrate continueranno a usare le credenziali già in loro possesso mentre per le nuove sarà possibile richiedere user e password di accesso.

"Travelike sta per tagliare il traguardo del suo primo anno e siamo molto soddisfatti dell'accoglienza da parte delle ADV che in grande numero si sono accreditate - ha dichiarato Chiara Roci - Dal 1° aprile siamo una società indipendente che opera con un proprio staff, dedicato interamente alla piattaforma e all'interazione con le agenzie. Abbiamo messo a frutto oltre 30 anni di esperienza nell'ambito dell'outbound e l'abbiamo capitalizzata per creare un sistema molto semplice e molto dinamico, capace di offrire una grande varietà di prodotti.

La piattaforma, grazia alla combinazione delle 3 sezioni – volo, soggiorno, volo + soggiorno - permette la creazione in totale autonomia di proposte di **dynamic packaging**, ideali per personalizzare al massimo l'offerta da riservare al proprio cliente con un plus non da poco per le agenzie: la possibilità di scegliere in libertà il mark-up dell'agenzie perché tutte le quote sono nette.

"Un dato interessante che emerge da questo primo anno di attività è proprio l'eterogeneità delle pratiche che testimonia la capacità della piattaforma di soddisfare differenti target. Abbiamo venduto molti city break combinati, ma anche solo volo, vacanze prettamente balneari e soluzioni adatte al business travel. Tra le pratiche inattese, forse, quelle relative al prodotto neve. Sono molto contenta di portare avanti questa start up, continuando a lavorare con un team straordinario, con l'obiettivo di farla crescere costantemente sia dal punto di vista delle funzionalità sia da quello dei numeri. Siamo al lavoro su entrambi i fronti e prossimamente annunceremo interessanti novità", ha concluso Chiara

Roci.