Musement: accordo con Trustforce per fidelizzare gli agenti di viaggio

Una delle aziende rivelazione di Bit 2017 è stata senza dubbio **TrustForce**: la startup di Gian Paolo Vairo, a cui abbiamo dedicato attenzione già in diverse occasioni, non aveva né lo stand più bello né i gadget più ambiti ma ha saputo ritagliarsi un mercato interessante e ha organizzato l'evento che ha coinvolto più operatori del settore.
Qui Vairo ha presentato le prime partnership, raggiunte a neanche 5 mesi dalla fondazione. Si tratta di **6 clienti** ben distribuiti nel settore: abbiamo tour operator specializzati su segmenti diversi come Valtur e Guiness Travel (già anticipati nei giorni scorsi), I viaggi del Delfino e MySunsea. A questi si aggiunge anche un operatore marittimo del calibro di GNV, Grandi Navi Veloci.
Tra tutte però spicca una piattaforma online, una delle startup più promettenti del panorama italiano: si tratta di **Musement** che dal 2015 ha sviluppato una platform per gli agenti di viaggio ma che probabilmente non ha raggiunto ancora i risultati sperati.
Folle è colui che spera di ottenere risultati diversi facendo sempre le stesse cose e quindi la piattaforma di attività ed esperienze per turisti ha deciso di diversificare la strategia. Se la carta dei giornali di settore è buona giusto per la paranza allora bisogna andare su altri canali frequentati dagli agenti come magazine online e social media. Se neanche questi danno risultati allora bisogna provare altri canali ancora, o magari andare di persona nei punti vendita.
Sacha Panarello, senior sales manager di Musement, ci ha spiegato di essere stato colpito dalla rete di venditori di Trustforce e di aver capito che per raggiungere quelle fette del mercato dove loro non riescono ad arrivare è necessario utilizzare chi ha già sviluppato una rete di relazioni.
Qualunque riferimento a Gian Paolo Vairo è puramente casuale.