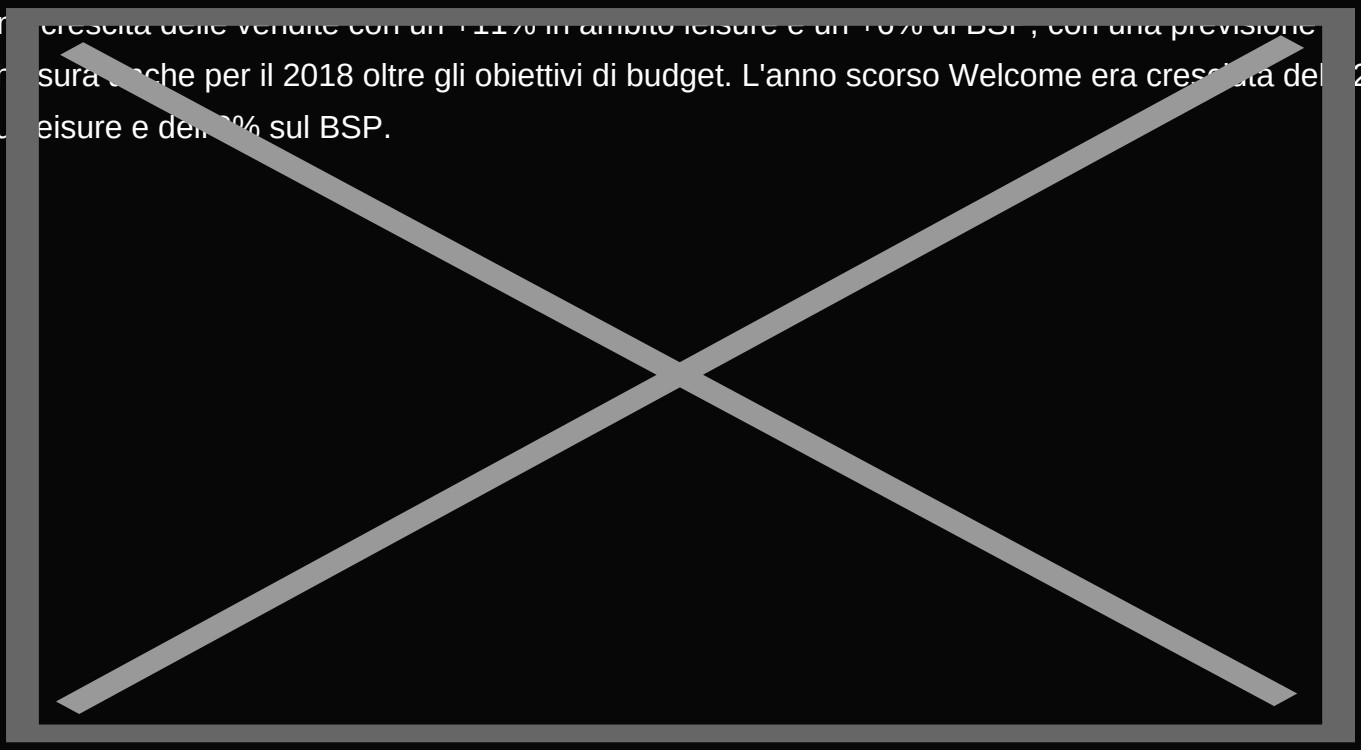
La rivoluzione digitale di Welcome Travel paga: fatturato sopra 1,2 miliardi

Welcome Travel ha inaugurato il 19 settembre la nuova sede di Corso Como 15 a Milano: l'occasione per fare il punto della situazione sui risultati ottenuti e sulle strategie di sviluppo del network.
Il pre-consuntivo di Welcome Travel, che arriva a un mese dalla chiusura dell'anno finanziario ma quando grosso modo si può dire che i giochi siano fatti, appare positivo: la società registra infatti un[illegible] crescita delle vendite con un +11% in ambito leisure e un +6% di BSP, con una previsione ch[illegible]sura anche per il 2018 oltre gli obiettivi di budget. L'anno scorso Welcome era cres[illegible]ata del[illegible]2% su[illegible]eisure e del[illegible]% sul BSP.



“E’ il secondo anno consecutivo di crescita - spiega l’Amministratore Delegato **Adriano Apicella** - trainato da una ripresa delle domanda e un ritorno di clientela in Agenzia, ma è evidente che le attività del Network in ambito marketing e web stanno favorendo e ampliando questo fenomeno nelle Agenzie Welcome Travel – dichiara. Il volume d’affari complessivo del Network, in valore assoluto per l’esercizio 2017-18, sarà di 1 miliardo e 210 milioni di euro, rappresentato da 645 milioni area leisure e 565 milioni area vettori”.

Proprio il web è la chiave di volta dell'attività di promozione del network che sta preparando un **piano di comunicazione digitale** per la prossima stagione con anche una forte presenza nel b2c e un nuovo sito web - vacanzawelcometravel.it - che permetterà alle agenzie Welcome di avere un punto di riferimento comune per i preventivi e la raccolta di dati e che creerà traffico per le agenzie grazie a una già programmata attivita SEO. Per il sito web è stata incaricata l'agenzia OTO mentre piano media e Seo saranno seguiti da Wavemaker.

A supporto delle vendite e per migliorare l'offerta alle Agenzie affiliate, Welcome Travel ha, inoltre, attuato importanti investimenti tecnologici integrando il Direct Connect del gruppo Lufthansa al motore di ricerca WELGo!, sempre più centrale nella strategia del Network.

Ritornando al fatturato, vediamolo nel dettaglio: per quanto concerne l'area Leisure, Welcome registra una crescita annua del volume d'affari del +13% sul segmento Charter e Villaggistica, +20% sul Mare Italia e sulle Crociere e +8% sul segmento linea. Le banche letti chiudono a -6%, segnale che le Agenzie prediligono il Tour Operator alla creazione autonoma di pacchetti.

Per quanto concerne l'area Vettori, si registra un +2% di traffico domestico, un +7% di traffico internazionale, con il Nord America che si conferma prima destinazione, e un considerevole aumento delle vendite verso l'Asia Centrale e il Sud Pacifico.

Strategia 2019

Dopo due anni di crescita costante, anche per il 2019 Welcome punta a confermare il trend di sviluppo espresso negli ultimi due esercizi. L'attenzione sarà rivolta in modo particolare agli investimenti sul brand finalizzati ad associare sempre più il marchio Welcome Travel a quello delle singole Agenzie di Viaggio affiliate, con l'obiettivo di sostenerle nel lavoro quotidiano di intercettazione di nuovi Clienti.

Sono già 500 le agenzie che utilizzano il minisito o l'integrazione del widget di Welcome travel sul proprio sito web

Tra le novità 2019, parte inoltre la prima vera esclusiva di mercato con il format WECRUISE, la crociera Costa in vendita solo per le Agenzie del Network. La speciale minicrociera si terrà a bordo di Costa Victoria, in partenza da Venezia il 16 aprile 2019: per l'occasione, la nave sarà totalmente brandizzata Welcome Travel, con un format di intrattenimento rafforzato e studiato appositamente per questa iniziativa.

Il 2019 sarà dunque un anno di importanti investimenti su temi strategici quali la comunicazione, il marketing e l'innovazione tecnologica con attenzione a una trasversale attività formativa per la rete.