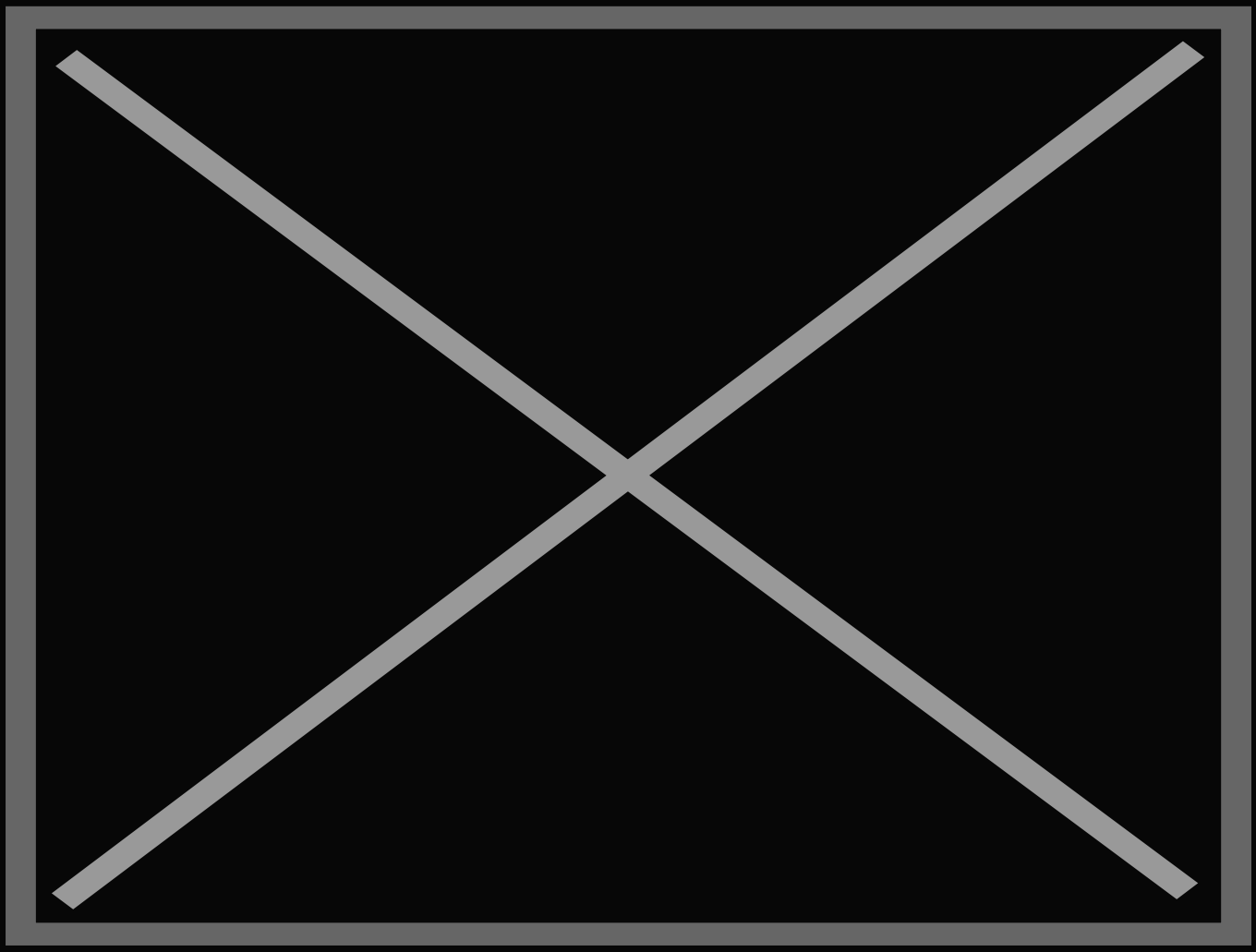
Da Marsupio Group una Travel App e formazione per le agenzie di viaggi

Marsupio Group ha annunciato nel corso della Convention del network, che si è tenuta dal 21 al 23 settembre presso il Club Esse Mediterraneo di Montesilvano le novità della nuova stagione, introdotta dallo slogan “Viaggiamo al passo con i tempi”.
Un claim che si traduce in una serie di novità tecnologiche a partire dalla **Travel App**, il nuovo strumento tecnologico a disposizione delle agenzie per consolidare il rapporto diretto con i propri clienti e sfruttare tutte le potenzialità del digitale. La nuova app permette agli agenti di viaggio di dialogare con il cliente ed è stata sviluppata proprio grazie al confronto con le loro esigenze. “E’ il completamento di un cerchio di investimenti b2b2c che portiamo avanti ormai da un paio di anni – commenta il presidente del gruppo Massimo Caravita - , iniziato con il Crm proprietario e proseguito poi con la newsletter, i siti messi a disposizione gratuitamente alle agenzie, gli strumenti social e ora la nuova App”.



Il lancio del Business Training Center

Novità importanti anche sul fronte della formazione, con il lancio del Business Training Center.

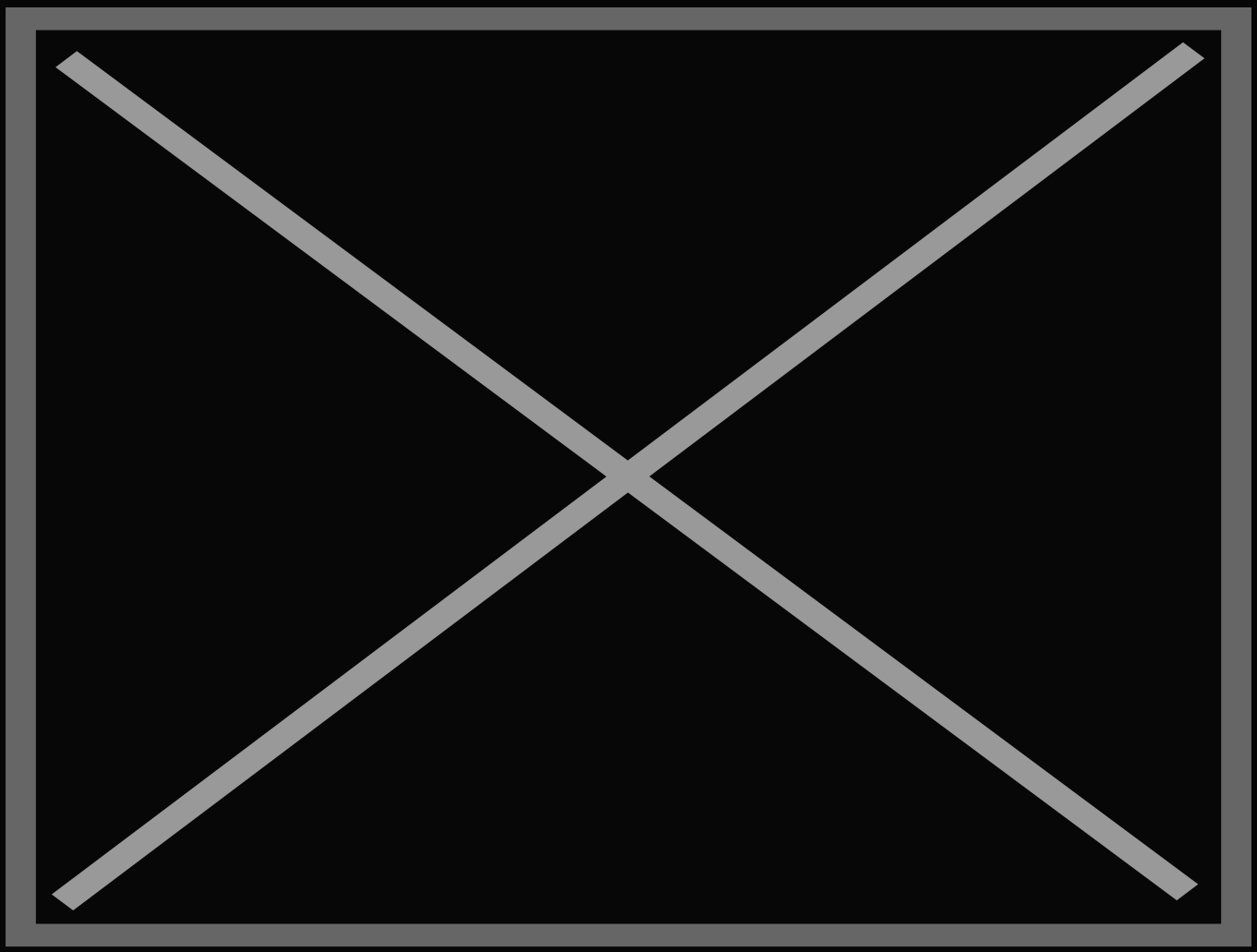
“Le agenzie di viaggio hanno sete di formazione, hanno l’esigenza di essere accompagnate nel loro processo imprenditoriale, e Marsupio Group da sempre le sostiene nella loro operatività. Per questo abbiamo deciso di lanciare il Business Training Center: ospiteremo nella nostra sede incontri periodici rivolti a tutte le agenzie di viaggio, con partecipazione gratuita per quelle del gruppo, e tenuti dai massimi esperti dei settori fondamentali per la loro attività”.

Si affronteranno questioni legali, fiscali, amministrative, ma la formazione verterà anche su temi ad hoc, come il Gdpr e la Direttiva Ue sui pacchetti, e sarà specifica e altamente professionale.

Verrà trattato anche il tema dell'IDD, la nuova direttiva europea sulla distribuzione assicurativa in vigore dal 1° ottobre.

"Per adeguarci all'IDD stiamo seguendo diversi approcci e diverse strategie - spiega Massimo Caravita - lato formazione ci siamo strutturati per supportare le agenzie organizzando date di formazione specifica qualificante a partire dalla Convention per tutto il 2019, sia in aula che in webinar. Inoltre, abbiamo e stiamo formando il personale interno in modo da poter gestire tramite il nostro Call center le richieste di supporto che ci pervenissero. Marsupio Spa si proporrà come

soggetto iscritto al Rui, infine abbiamo coinvolto alcuni partner assicurativi per gestire al meglio questa ennesima rivoluzione e studiare strategie comuni.



Focus anche sul prodotto: nella stagione 2018-2019 Marsupio Group rafforza gli investimenti sui prodotti dedicati alle agenzie del network, con disponibilità in periodi di alta stagione, quotazioni dedicate e presto anche la prenotazione diretta da intranet.
"Abbiamo vissuto un estate con andamento altalenante, con bilancio finale tendente al positivo. - aggiunge Caravita - Le vendite di settembre sono quelle che sembrano dare la maggiore soddisfazione. Le destinazioni migliori sono state sul corto raggio Mare Italia (Sicilia e Puglia), Grecia ionica e Dodecaneso. Sul medio raggio Egitto e Tunisia, sul lungo raggio Stati Uniti e Giappone. Ottimo anche l'andamento delle crociere in aumento sia per numero di pax che di fatturato".
Dalla convention è stato lanciato l’appuntamento per il prossimo Marsupio Day: MD19 si terrà l’1 e il 2 marzo 2019 a Firenze, nella cornice di Hotel 500, boutique hotel nato negli spazi di Villa di Tomerello.