Les Collectionneurs: la strategia di crescita punta sul mercato italiano

Les Collectionneurs, la prima community di ristoratori, albergatori e viaggiatori ha un piano di sviluppo ambizioso in Italia che si riconferma un mercato strategico: sono ben 70 gli albergatori e i ristoratori italiani presenti nella guida di quest'anno.

"Il nostro obiettivo è quello di diventare nel Bel Paese un marchio leader nel settore così come lo siamo in Francia" – ha dichiarato **Xavier Alberti**, Presidente e Direttore Generale, durante la recente convention italiana tenutasi a Tenuta Monacelle in Puglia alla quale ha preso parte Alain Ducasse, Presidente – "E per crescere sul territorio abbiamo avviato una strategia ad hoc che prevede inoltre nuovi servizi per gli albergatori e i ristoratori della community, il potenziamento del team operativo in Italia di ben 6 persone con la designazione di un Mice Manager, un Restaurant Network Manager e un Responsabile Cadhi".

In primis, due i nuovi servizi pensati per venire in contro alle esigenze degli albergatori e dei ristoratori e supportare la loro attività: la promozione sul mercato MICE e la costituzione di una centrale d'acquisto (Cadhi). Con l'ingresso nel team di Elena Maggi – Mice Manager, con un'esperienza quasi ventennale nel settore eventi ed incentive - saranno incrementate le relazioni con le aziende e le agenzie al fine di generare un flusso di eventi e meeting a favore di hotel e ristoranti che offrono spazi e servizi conformi. E, sulla scia del successo della centrale di acquisto francese, il brand ha deciso di creare una rete di fornitori italiana formata inizialmente da almeno 40 aziende di qualità che possano soddisfare il 70% del fabbisogno di ogni affiliato. La costituzione della Cadhi è stata affidata a Luigi Massetti, che vanta una lunga carriera a capo della direzione vendita di importanti aziende in Italia e all'estero.

Punto fondamentale è anche lo sviluppo del network dei ristoranti e l'accrescimento delle relazioni tra gli chef, ed è per questo che entra a far parte del team operativo italiano Stefano Pesce, con la qualifica di Restaurant Network Manager. Sarà suo compito anche dare un nuovo impulso a Planète C, la piattaforma dedicata agli chef che fanno parte della community che ha lo scopo di promuovere le relazioni e gli incontri tra chef, in Francia e in Europa, e propone quattro assi di supporto: un 'vivaio' di chef, un programma di scambi tra ristoratori, eventi durante tutto l'anno e animazioni regionali. Per esempio, grazie a Planète C, già 6 chef della brigata di chef Massimo Spigaroli dell'Antica Corte

Pallavicina hanno avuto la possibilità di scoprire nuove realtà all’estero e mettersi alla prova in altre prestigiose cucine.
L’obiettivo di les Collectionneurs è quello di promuovere e valorizzare le esperienze di ogni albergatore e ristoratore che fa parte della community e che condivide i valori che la contraddistinguono, ossia la curiosità, l’essere esigenti e la generosità, con un’unica promessa: ‘bien-dormir’ e ‘bien-manger’ in case a misura d’uomo che favoriscono l’incontro. Ogni albergatore e ristoratore offre un’esperienza unica che nasce dall’incontro con il viaggiatore, dallo scambio e dalle attenzioni, elementi che rendono indimenticabile il viaggio. E per accrescere la propria collezione i viaggiatori hanno a disposizione lo speciale programma ‘fedeltà’, uno dei principali asset del brand, che invoglia a ‘essere infedeli’: permette di accumulare ‘crediti’ al momento della prenotazione direttamente in un hotel, in un ristorante o tramite il sito lescollectionneurs.com. Per ogni soggiorno o pranzo/cena, è accreditato il 3% dell’importo pagato e ad ogni 40 euro di credito raggiunto saranno omaggiati 10 euro.