Nasce il distretto dell'e-travel per le startup del turismo

La presentazione dell'e-travel districtMettere a disposizione delle **startup del turismo** una piattaforma tecnologica avanzata, un consistente volume di potenziali clienti e un network che ricomprende i principali player nazionali del settore. Sono gli ingredienti dl **Netcomm e-Travel district,** l'hub digitale per le nuove aziende che vogliono affacciarsi sul mercato del turismo, presentato ieri a Milano nel corso di Netcomm e-commerce Forum.

A promuoverlo è Netcomm, il consorzio che riunisce gli operatori dell'e-commerce italiano, insieme a due importanti player di settore come **eDreams Odigeo** e **Amadeus**.

"Si tratta della prima iniziativa di questo genere interamente dedicata al mondo del turismo – spiega **Roberto Liscia**, Presidente di Netcomm. Il mercato turistico italiano vale 110 mld di €, ma meno del 10% è realizzato in eCommerce. In altre nazioni tale percentuale raggiunge e supera il 50%. Vi sono quindi margini enormi di crescita, ragione per cui siamo oggi qui a promuovere la nascita del Netcomm e-Travel district, un vertical industriale le cui ambizioni e opportunità sono davvero enormi".

Gli fa eco **Andrea Elestici** di Netcomm Travel: "Chi fa startup nel mondo del turismo si rende presto conto che in un mercato con grossi volumi e bassi margini uno dei più grandi ostacoli è il costo della tecnologia necessaria per competere nel mercato"

Per questo il guadagno per una startup all'interno di questo distretto può essere notevole: "parliamo di **2 milioni di risparmio in investimenti** (il valore della piattaforma tecnologica, ndr) e di 1**8-24 mesi nel time to market**", ha aggiunto Roberto Liscia.

Positivi anche i commenti degli altri partner: l'ad di Amadeus **Francesca Benati** spiega che la loro partecipazione ha l'obiettivo di sostenere sia le startup che le agenzie tradizionali, accompagnandole nella naturale evoluzione digitale.

Importante anche il contributo di eDreams, come racconta il suo Country Director **Angelo Ghigliano** : "Permetteremo a queste nuove aziende di offrire i loro servizi ai milioni di utenti che abitualmente utilizzano i nostri portali come già abbiamo fatto con start up come pecoraverde.com e weekendagogo, raggiungendo ottimi risultati. Se, uno dei principali problemi per una start up è quello di farsi notare dai suoi potenziali clienti, la nostra scelta di supportare l'e-Travel fornirà una soluzione a questa primaria esigenza"