Gattinoni Mondo di Vacanze rilancia Bestperfomer. Nel 2015 riconosciuti 250.000 euro di over

Progetto che vince non si cambia, ma si migliora. Ecco la filosofia di **Gattinoni Mondo di Vacanze,** oggi terzo network italiano per base numerica, che presenta l'evoluzione di Bestseller, progetto ideato e lanciato tre anni fa. Il modello affiliativo Bestseller non imponeva i tour operator in base a scelte della direzione. Al contrario, il management aveva selezionato una rosa di fornitori, con cui aveva stipulato accordi preferenziali, lasciando però alle agenzie la valutazione e l'orientamento dove concentrare le maggiori vendite e prefissare gli obiettivi di fatturato. Nel 2015 il progetto, con il nuovo nome **Bestperformer,** si è evoluto diventando un piano di incentivazione aperto a tutte le agenzie partner Gattinoni Mondo di Vacanze, libero da qualunque imposizione di scelta dei tour operator essendo il network totalmente indipendente. Nel 2013 erano state 192 le agenzie che avevano optato per la nuova modalità di relazione e affiliazione commerciale. Nel 2015 il numero è salito a 330,: altro dato importante, le agenzie partecipanti hanno avuto una crescita totale di fatturato superiore al 10% annuo, con un picco del 15% per la chiusura di fine anno 2015, in netta controtendenza rispetto alla stagnazione in corso nel mercato. Nel 2015 il network ha erogato **250.000 euro di over totali**, cifra che ha ampiamente ripagato a tutte le agenzie i costi sostenuti per il canone di affiliazione. Per il 2016 tutte le incentivazioni previste dal progetto sono state concordate con 16 tour operator nazionali, che hanno sposato l'iniziativa vedendone le opportunità di crescita. Il progetto quest'anno prevede inoltre, grazie a un ennesimo investimento messo in campo dal network, una over commission ulteriore per le agenzie che raggiungeranno tutti gli obiettivi scelti.

"Il progetto è nato nel 2013 per poter aiutare le agenzie a massimizzare i margini sulle vendite di prodotto intermediato, ma anche per migliorare la capacità di concentrazione delle vendite, diminuendo la dispersione di fatturato tipica del nostro settore. Bestperformer 2016 è appena ripartito con interessanti novità e un'importante investimento allocato dal network che aumenta la marginalità delle agenzie grazie a una over commission ulteriore per le agenzie che realizzeranno i target scelti. Questo in termini economici rappresenta quasi mezzo punto percentuale di over commission in più e dimostra la nostra costante ricerca di lavorare a favore e al fianco delle agenzie partner. Stiamo già

pensando anche al 2017, dove daremo ancora più qualità al progetto, ma ora è presto per rivelarle” spiega **Sandro Ferrari,** Responsabile Vendite del network.