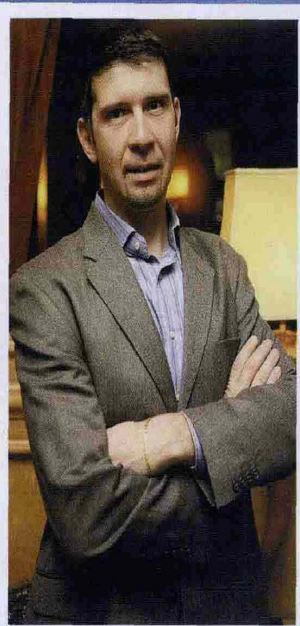


## EFFICIENZA E RISPARMIO

**Edreams**

Angelo Ghigliano

Rispetto alle altre agenzie di viaggi «noi siamo aperti 24 ore su 24». A differenza delle compagnie aeree low cost «non dobbiamo per forza vendere al prezzo migliore, ma garantire qualità e servizio imbattibili». Secondo il country manager Angelo Ghigliano è questa la filosofia di **eDreams**. La più grande agenzia elettronica europea oggi offre voli di oltre 100 compagnie su 60 mila tratte internazionali, pacchetti per 30 mila località diverse grazie ad accordi con 150 mila alberghi. E nel 2009 ha visto il suo fatturato sfiorare i 650 milioni di euro, in crescita di 43 milioni rispetto al 2008, rispondendo alle richieste di 5,5 milioni di viaggiatori. «E in Italia», aggiunge Ghigliano, «siamo cresciuti in modo esponenziale tanto che in alcuni mesi abbiamo registrato un incremento a tre cifre, anche perché il business travel supera ormai il 35% delle nostre ven-



“NON DOBBIAMO VENDERE AL PREZZO MIGLIORE PER FORZA, MA GARANTIRE QUALITÀ E SERVIZI

dite». Come è stato possibile? Certamente il desiderio delle persone di trovare i migliori prezzi conta moltissimo. E certamente la necessità di risparmiare sui viaggi di lavoro o di svago è determinante,

ma Ghigliano aggiunge un'altra spiegazione: «Il punto di svolta nel settore è arrivato nel 2003 quando in Spagna la Iberia ha deciso di puntare sul web: il fatto che una compagnia di bandiera facesse una scelta strategica a favore delle prenotazioni via web, ha aumentato la fiducia dei consumatori in una fase nella quale era "pericoloso" comprare qualcosa in rete con la carta di credito». Proprio per questo è stato deciso di ampliare la gamma di tariffe dedicate o lanciare sconti anche sulle fee. «Ormai ci sono quasi 400 vettori low cost e ogni giorno partono migliaia e migliaia di voli. Soltanto chi lavora nel settore sa come è decisivo studiare nuove modalità di ricerca, di prenotazione o di pagamento».