



## Notizie per la stampa

# eDreams, tempo di bilanci

*Consuntivo 2001 e previsioni 2002  
di James Hare, Presidente di eDreams*

Milano, 1 febbraio 2002 - eDreams conferma la sua leadership in Italia nel mercato delle vacanze e dei viaggi on line nonostante gli scompensi nelle vendite dell'ultimo trimestre 2001 legati alla crisi che ha coinvolto l'intero settore del turismo all'indomani dell'attentato alle Twin Towers.

Superata la fase critica immediatamente successiva all'11 settembre in cui si è registrato un calo delle vendite del 30-35% rispetto al previsto, a fine anno - precisamente nella seconda metà di dicembre - eDreams ha sperimentato una netta inversione di tendenza in quanto a prenotazioni.

Il miglioramento della situazione è stato il prodotto di un cambiamento nei fattori esterni e di alcune misure interne alla società, come conferma **James Hare, Presidente eDreams**: "Già nell'ultimo quadrimestre del 2001 eDreams aveva introdotto iniziative strategiche rivolte al taglio dei costi. Dal punto di vista finanziario, eravamo quindi più preparati rispetto ad altri concorrenti ad affrontare un periodo di crisi".

Il successo è confermato dai numeri. Nel 2001 eDreams ha registrato vendite per 8,7 milioni di Euro con un numero di acquisti triplicato rispetto all'anno precedente e una crescita nel numero di visitatori unici dell'85%. Ad oggi, gli utenti registrati hanno superato la soglia di 450.000.

A questo si aggiunge il successo dei progetti più recenti. L'obiettivo fissato per il 2001 relativamente a **Club eDreams** è stato ampiamente raggiunto: 85 agenzie hanno aderito a oggi al programma di affiliazione che, anche in questo inizio anno 2002, continua a incontrare il favore della rete vendita.

Parallelamente, è in crescita l'interesse da parte di numerose aziende (tour operator, altri siti, ecc.) per le tecnologie create da eDreams per la prenotazione di pacchetti *on line*.

**E per il futuro?** eDreams punta a consolidare la sua leadership in entrambi i mercati grazie ai suoi punti di forza:

- **eDreams Club**: eDreams va incontro alle esigenze di quei consumatori che preferiscono prenotare le vacanze attraverso le loro agenzie di fiducia e, visto il crescente successo dell'iniziativa, continuerà a offrire alle agenzie di viaggi tradizionali un programma di affiliazione che mette a disposizione strumenti nuovi per consultare e prenotare i prodotti turistici dei tour operator *just in time* in periodi di bassa e soprattutto di alta stagione (quando è più difficile trovare disponibilità).
- **Web services differenziati**: eDreams mette a disposizione di tour operator e siti web il proprio *know how* nel campo della presentazione e vendita di pacchetti turistici via



## **Notizie per la stampa**

Internet. Si tratta di un'area in cui l'azienda ha investito notevoli risorse che gli hanno permesso di creare un sistema di prenotazione e ricerca che rappresenta oggi sul mercato la miglior combinazione possibile tra vari fattori quali prezzo, disponibilità, ricchezza descrittiva e di immagini, facilità d'uso.

Per maggiori informazioni alla stampa:  
Enrico Sola – email: [enrico@edreams.com](mailto:enrico@edreams.com)  
Francesca Toschi - email: [francesca.toschi@interviewonline.it](mailto:francesca.toschi@interviewonline.it)