



eDreams, nuovo sito ed immutata facilità d'uso

Milano, 1 marzo 2005

Nuovo look per eDreams, il primo portale italiano per la vendita di viaggi on line. Grazie al restyling il sito www.edreams.it è ancora più accattivante, più semplice, mantenendo inalterate le caratteristiche di intuitività e di funzionalità che da sempre lo contraddistinguono. "L'obiettivo è quello di essere più vicini alle esigenze dei navigatori, rendendo le loro ricerche, e soprattutto le comparazioni dei prezzi, sempre più immediate e senza dispersione di tempo" dichiara James Hare, CEO di eDreams, che aggiunge "Il nuovo look offre maggior respiro anche agli investitori pubblicitari che trovano in eDreams spazi maggiormente rispondenti alle loro necessità, posizioni più efficaci per le campagne advertising e opportunità di visibilità molto più accattivanti anche per i consumatori".

Svariati inoltre i contenuti aggiunti, come *Prestige* dedicato interamente ai soggiorni in alberghi di lusso, o quello in co-marketing con il Gruppo Ventaglio in cui il navigatore potrà scegliere la sua offerta tra le molte proposte studiate ad hoc da Ventaglio, per la vendita on line.

Fra i link del sito, merita di essere segnalato il *Cercaprezzi*: un nuovo strumento per i viaggiatori più attenti ed esigenti, con una spiccatissima passione per i viaggi, e che al contempo cercano, per i propri voli, le tariffe più convenienti sul mercato.

Per ricevere delle informazioni dettagliate, su tariffe negoziate ad hoc con le compagnie aeree, sconti, incentivi e convenzioni su pacchetti vacanza, eDreams mette a disposizione la Divisione BizTravel. Un gruppo di consulenti di viaggio specializzati nel business travel, disponibili tutti i giorni per dare consigli e spiegazioni sulle migliori opportunità.

Per le convention aziendali, i viaggi premio per la forza vendita, il retreat per festeggiare un traguardo raggiunto o per lanciare un nuovo prodotto, il portale mette a disposizione degli esperti di *viaggi incentive*, reclutati presso i migliori operatori del settore. Compilando e inviando un coupon di richiesta, un responsabile della divisione incentive di eDreams, sarà a disposizione dell'utente per illustrare i vantaggi di un servizio creato in base alle sue esigenze.

In tal modo la ricerca della vacanza che avete sempre sognato, sarà ancora più facile, più ricca e più diretta.

eDreams ha chiuso l'estate con numeri da sogno: registrando una crescita del 130% del booking. Comprensibilmente soddisfatto il CEO, James Hare, che l'ha definita: "L'estate di maggior successo nella

nostra storia". Un successo che si è ripetuto anche nelle stagioni autunnali ed invernali, tanto da posizionare eDreams sul podio dei siti web di turismo più conosciuti in Italia, secondo i dati diffusi da Nielsen.

Il numero degli acquisti on line in Italia è aumentato del 240%, anno dopo anno, ed eDreams si pone come agente principale in un mercato in netta e in continua espansione: "L'obiettivo del gruppo è così quello di continuare ad incrementare l'offerta di soluzioni di viaggio differenziate, tagliate su misura dell'utente" sintetizza James Hare.

A conferma dell'enorme sviluppo di eDreams è stato riconfermato, a fine 2004, il contratto con Domina Vacanze.

L'accordo consiste nella presenza, sul sito di eDreams, di un link denominato "comproprietà" tramite il quale i visitatori potranno diventare, con un investimento minimo, proprietari di una suite in hotels di lusso.

Il maggior beneficio per l'utente è che pagherà la suite una sola volta, possedendola per sempre, e potrà affittarla o scambiarla con altre di pari valore.

Questa pagina sarà inoltre soggetta a operazioni di restyling e di frequentare aggiornamento, al fine di poter dare al visitatore informazioni sempre più precise ed aggiornate.

"Abbiamo avuto ottimi ritorni dal primo investimento [stipulato nell'aprile 2004, ndr], ed è per questo che è divenuto quasi automatico riconfermare la collaborazione con eDreams" dichiara Alberto Marzetta, web marketer del gruppo domina.

La partnership prevede l'invio agli utenti registrati di 4 newsletter all'anno, contenente gli aggiornamenti sulle offerte.

Ufficio Stampa



Viviana Veronesi +39 338 66 56 721 – viviana@espressocommunication.com
Roberto Arlati - roberto@espressocommunication.com

Tel +39 039 249 78 17 Fax +39 039 249 29 71
www.espressocommunication.com