


100% PROFESSIONISTI Uomo & MANAGER

HOME SCARICA LE RIVISTE ARREDAMENTO HI-TECH MODA&ACCESSORI MOTORI NEWS MANAGER CHI SIAMO CONTATTI 



Cristiano Uva: “Noi specializzati nei pacchetti turistici di fascia alta”

SCRITTO DA DAVID DI CASTRO ON 19/12/2016. POSTATO IN PERSONAGGI

Il business dei viaggi è in questo momento uno di quelli in maggiore ascesa. Chi ha puntato su questo settore qualche anno fa, con l'avvento di internet, ha sicuramente tratto un grande beneficio. Tutto è più semplice, per chi vende e per chi compra, ma è

VIAGGI E VACANZE

Malta

Volo + 3 notti hotel
128 €

PRENOTA


LOGITRAVEL



sempre necessario andare alla ricerca di gruppi imprenditoriali specializzati nel settore da anni. **Caleido Group Spa**, nasce nel 2014 a seguito del conferimento da parte della capogruppo **Oltremare Group** delle linee di business Caleidoscopio, Travelab e Dreambox e dei rispettivi marchi. Tra i principali **fattori di successo** che distinguono il Gruppo e i suoi brand ci sono la **storicità** dei marchi della capogruppo Oltremare e l'elevata **brand awareness** sul mercato italiano di Caleido, insieme all'**elevato appeal** del più recente Dreambox, oltre chiaramente all'elevata **qualità** dei prodotti offerti al pubblico. Noi abbiamo intervistato l'**a.d. di Caleido Group Spa Crisitano Uva**, con il quale siamo andati alla scoperta di questa importante realtà.

- **Il vostro business è legato al mondo dei viaggi: cosa offrite ai vostri clienti?**

Siamo dei tour operator "ad ingrosso", noi vendiamo alle agenzie di viaggio. Non vendiamo direttamente al cliente, al fruitore del servizio offriamo pacchetti turistici con grandi livelli di customizzazione. Siamo da 40 anni in questo settore e negli anni ci siamo specializzati nella creazione di pacchetti turistici di fascia alta con destinazione di lungo raggio. Noi andiamo ad intercettare il pinnacolo di questo tipo di clientela e a loro offriamo servizi di livello molto alto, grazie al nostro staff altamente qualificato e una tecnologia che ci consente di rispondere alle richieste di preventivi in tempo reale.

- **Qual è la chiave di volta del vostro successo?**

Abbiamo una leadership con Oltremare al centro sud e al nord con Caleido, le ragioni per cui siamo considerati è l'attenzione al dettaglio e la customizzazione del prodotto. Siamo affidabili e abbiamo partner commerciali molto importanti. Il nostro staff qualificato ci consente di far fronte alle esigenze dei clienti con assoluta precisione e rigore. Inoltre la nostra tecnologia dedicata ai servizi ci permette di preventivare pacchetti articolati elaborando proposte molto gradevoli.

- **Dal '92 (quando avete iniziato, quando nacque Oltremare) ad oggi: cosa è cambiato nel vostro mercato di riferimento?**

È cambiato il mondo. L'avvento di internet e delle tecnologie che hanno stravolto il modo di fare business, l'economia e noi ci siamo dovuti adeguare. L'adozione rapida di un percorso di crescita e di evoluzione della nostra piattaforma è stata per noi determinante. Il nostro è un settore che richiede anche un confronto diretto face to face, mentre nella fascia bassa si punta molto sull'acquisto di pacchetti online.

- **Cosa offrite a chi deve viaggiare per lavoro?**

Abbiamo avuto per molti anni una divisione incentive e continuiamo ad avere clienti business con cui ci relazioniamo. Il modo in cui proponiamo i servizi corporate o business è sulle destinazioni nei quali siamo specialisti, soprattutto per quello che riguarda congressi e similari. Lo facciamo con modalità che richiamano il nostro DNA ed il nostro modus operandi.

- **In che modo Caleido Group opera sul mercato per accrescere la vostra notorietà?**

Tendiamo a fare attività di marketing rivolta al trade, ovvero alle agenzie di viaggi con attività di pubblicità di media di settore, ma anche eventi e attività mirate, spesso in collaborazione con enti turistici, come la formazione, anche online attraverso la nostra

piattaforma. Inoltre siamo presenti nella maggior parte delle fiere di settore.

- Quali sono i margini di crescita nel vostro settore?

Sono importanti o limitati, a seconda dell'audience che si ha. Noi lavoriamo con circa 2000 agenzie di viaggio ed i margini sono dunque importanti. Poi ovviamente la propulsione si ha con investimenti importanti nelle varie aree di attività. Noi abbiamo verificato che si può crescere tra il 5 ed il 15% annuo.

