

Servizi e relazioni commerciali a favore degli operatori turistici interessati ai CRAL e alle Associazioni italiane

Presentazione e Servizi

Premessa:

- Il canale dei CRAL e delle Associazioni italiane rappresenta un mercato turistico estremamente interessante, sia per la sua dimensione quantitativa che per la sua articolazione tipologica e territoriale.
- Molti operatori turistici del ricettivo alberghiero ed extralberghiero cercano, non a caso, di entrare in questo canale, partecipando a vari workshop, inviando mail oppure organizzando meeting ed educational.
- Il rapporto con i rappresentanti dei CRAL e delle Associazioni è diverso da quello che si instaura con i T. O. e le Agenzie di Viaggio.
- Questo rapporto va costruito nel tempo sia sulla base di un'offerta commerciale interessante, sia su base fiduciaria.
- In Italia esistono migliaia di CRAL e Associazioni. L'attività di una parte di essi è, spesso, limitata e relativamente capace di sprigionare grandi flussi turistici. Alcune "associazioni" esistono sulla carta, utili solo per scopi di natura personale.
- Molte, invece, sono le realtà associative che funzionano e che, nel corso dell'anno, riescono ad organizzare tour e soggiorni in Italia e all'estero, in vari periodi e in più occasioni.
- Nel turismo dei CRAL e delle Associazioni è molto importante la dimensione del "gruppo organizzato" per lo svolgimento di escursioni, tour o soggiorni.
- Tuttavia, il turismo dei CRAL e delle Associazioni non è solo di gruppo, ma vede una crescente tendenza anche alle convenzioni per famiglie o a piccoli gruppi amicali.
- Il contatto generico con i rappresentanti di CRAL e Associazioni è, a volte, una perdita di tempo e di denaro. Molti di loro ricevono una enorme quantità di offerte e proposte da parte di operatori che – spesso – non conoscono e di cui non conoscono neppure le strutture. Quasi sempre questo tipo di offerta viene cestinata o non riceve risposta adeguata.
- L'approccio migliore per ottenere risultati concreti da CRAL e Associazioni è quello di creare un sistema di relazioni "diretto e umano", capace di coinvolgere i responsabili di queste organizzazioni non solo sul piano della appetibilità dell'offerta commerciale ma anche – e soprattutto – sul piano di un *sistema di relazioni fiduciarie*.
- Occorre un continuo dialogo con i vari responsabili dei CRAL e delle Associazioni, per capirne le esigenze, conoscere le problematiche, aiutarli a risolvere i dubbi, accompagnarli in tutto il percorso della programmazione e della gestione dell'attività turistica.

- Questo approccio è, di per se, dispendioso di energie umane, tempo e soldi quando eseguito dal singolo operatore.
- La nostra proposta Vi consentirà di superare questi ostacoli, consentendo di sviluppare un'azione promo - commerciale economica e, nel contempo, efficace.

I nostri servizi:

- Identificare e selezionare i CRAL e le Associazioni italiane interessate alla Vostra offerta ed alla Vostra destinazione turistica.
- Formulare proposte e suggerimenti per personalizzare il Vostro prodotto turistico sul mercato dei CRAL e delle Associazioni italiane.
- Organizzare e gestire, per Vostro conto, incontri diretti, personali, tra Noi ed i singoli CRAL e Associazioni, in modo da aumentare l'efficacia dell'azione di "contatto".
- Promuovere le Vostre offerte tra i CRAL e le Associazioni che risultano interessate alle Vostre strutture e destinazioni.
- Facilitare gli accordi commerciali a favore della Vostra struttura, sia per gruppi che per individuali.
- Monitorare, tramite questionario semestrale, l'orientamento turistico (programmazione in corso e futura, ipotesi di lavoro) dei CRAL e delle Associazioni sul mercato estero.
- Invio quindicinale di una mail informativa sulle Vs. offerte alla nostra rete di CRAL e Associazioni italiane.
- Inserimento di un Vostro link sul nostro sito (www.cralnetwork.it) al fine di evidenziare le strutture e gli operatori turistici che consigliamo.
- Organizzare e gestire visite mirate (*ispection*) alle Vostre strutture da parte dei responsabili CRAL e Associazioni effettivamente interessati alle Vostre destinazioni e alle Vostre offerte turistiche.
- Organizzare Vostre visite – se richieste – presso sedi CRAL e Associazioni interessate al Vostro prodotto ed alle Vostre offerte.
- Report trimestrale sulla nostra attività a Vostro favore, con indicazioni, consigli, analisi. I report saranno individuali e personalizzati per ognuno dei nostri clienti, al fine di garantire una gestione oculata e professionale dei contatti avuti e sviluppati.

Per sviluppare questi servizi CRALnetwork by InRETE di Nicola Ucci dispone di:

- Una profonda e consolidata conoscenza del mercato turistico dei CRAL e delle Associazioni italiane, derivante da una esperienza quasi ventennale nel settore.
- Un sistema di relazioni dirette – personali – con tantissimi responsabili di CRAL e Associazioni, utili per orientare le scelte di programmazione turistica e la selezione di località e strutture ricettive estere.
- Un database aggiornato in cui sono raccolte informazioni e recapiti sui CRAL e le Associazioni.
- Un sistema di *mail management* tra i più avanzati.
- Personale qualificato ed esperto capace di gestire al meglio i servizi di rappresentanza e di relazioni.
- Una autonoma attività promo - commerciale che si sostanzia nella organizzazione di eventi a carattere internazionale, nazionale e locale, quali la BTSA (Borsa Turismo Sociale e Associato), SENIORES (Borsa Turismo Terza Età), la BTRV (Borsa Turismo Rurale Veneto), il programma ITALIA INCOMING TURISMO (workshop con T.O. esteri), e altri ancora.

Alcuni Optional:

- Possibilità di partecipare alle attività promo commerciali svolte autonomamente da CRALnetwork in Italia, con uno sconto del 50% sulla quota di iscrizione ai workshop.
- Possibilità di partecipare – con un proprio desk – ad alcune fiere turistiche in Italia, all'interno dello spazio espositivo di CRALnetwork, con una quota di partecipazione che verrà comunicata successivamente, per ogni singolo evento.
- Possibilità di utilizzo di servizi di marketing (ricerche di mercato, analisi sui livelli di soddisfazione dei clienti, visibilità delle strutture etc.) a prezzi da stabilire secondo il singolo caso.
- Possibilità di usufruire di servizi promozionali - quali workshop, roadshow, conferenze stampa, eductour, press tour – a prezzi da stabilire secondo il singolo caso.

CRALnetwork,

protagonista riconosciuto nel mondo del Turismo Sociale e Associato italiano, con le proprie attività autonome e con quelle sviluppate su richiesta, è un punto di riferimento consolidato ed una garanzia di serietà, affidabilità e professionalità.

Contatti:

- Nicola Ucci
- Mobile: +39 333.2903692
- Fax +39 872.320748
- E-mail: cralnetwork@libero.it

Durata e costo dei nostri servizi:

- La durata minima del contratto è pari ad un anno (12 mesi) dal momento di stipula dell'accordo tra le parti.
- Il costo annuale dei nostri servizi è pari a **€ 3.000,00, iva esclusa**. Esso comprende anche i nostri costi di personale, ufficio, trasferte, sito internet e mailing.
- Questo costo può anche essere dilazionato in tre rate annuali del valore di € 1.000,00 a quadrimestre (corrispondente a 250 euro mensili + iva).
- Tale costo include tutti i servizi elencati nella voce "I nostri servizi", mentre non include quelli riportati sotto la voce "Alcuni optional".
- Il costo dei servizi optional sarà definito di volta in volta, secondo le esigenze e le richieste del cliente.