



Italo in Albatravel: un'opportunità in più per gli agenti di viaggio

Roma, 27 marzo 2015

“L'arrivo di Italo nella nostra piattaforma è semplicemente un'opportunità di vendita in più per le adv che lavorano con noi, non è certamente un ostacolo, né un'imposizione”

Guy Luongo, DG del Gruppo Albatravel, così si esprime a commento di un articolo uscito sul portale della AIAV (ass. italiana agenti di viaggio) dopo il recente accordo tra Albatravel e Italo che ha per oggetto la vendita sulla piattaforma albatravel.com di tutta la biglietteria del vettore della Ntv.

“Pochissimi giorni fa abbiamo chiuso un accordo con Ntv-Italo che ci permette di vendere sulla nostra piattaforma i biglietti del treno di ultima generazione e che in tempi brevi consentirà alle agenzie che lavorano con noi di costruire pacchetti viaggio integrando all'offerta treno una serie di altri servizi come il soggiorno, altri spostamenti, tour, ecc.

E' un accordo che va ad arricchire l'offerta Albatravel e permette alle adv di avere una carta in più quando si tratta di proporre soluzioni viaggio al cliente sempre più customizzate e sinceramente mai ci saremmo aspettati la reazione totalmente negativa e di chiusura da parte della AIAV sul cui sito è stato pubblicato un articolo che ci ha davvero sorpresi e amareggiati.”

L'articolo citato da Guy Luongo, on line su aiav.eu dal 26 marzo che segue un precedente ove si attacca fortemente la politica commerciale di Ntv nei confronti delle adv, critica violentemente l'accordo e il Gruppo e invita palesemente le agenzie a boicottare, non solo l'acquisto sulla piattaforma Albatravel di Italo, ma addirittura tutti i servizi e prodotti venduti dall'operatore sottolineando che, citazione testuale dell'articolo, “sarà nostro preciso compito aiutare ogni singolo agente a capire che il mondo non si racchiude intorno ad Albatravel e ai suoi compari, ma che esistono anche altri universi, forse sconosciuti ma non certo meno interessanti”

“Ciò che davvero ci lascia sconcertati - prosegue Luongo - è vedere che quella che da sempre è la nostra politica commerciale, cioè arricchire continuamente il nostro marketplace virtuale e fare in modo che le adv possano trovare immediatamente e con facilità le soluzioni più adatte ai loro clienti in un'unica interfaccia, venga recepita in maniera negativa fino a far scrivere all'autore dell'articolo, (cit. testuale articolo.): “Albatravel salta la staccionata e si porta a braccetto del “nemico”.

Tornando all'accordo con Ntv (che non è una partnership come erroneamente scritto nell'articolo), sottolineo che noi non siamo responsabili della politica commerciale della società verso le adv, né abbiamo nessun collegamento con Ntv che vada oltre il recente contratto di vendita. Noi, così come già fatto con l'altro vettore concorrente, abbiamo semplicemente reso disponibile un nuovo prodotto sulla nostra piattaforma e, anzi, siamo totalmente lontani da quel fantomatico “nemico” (cit. testuale) evocato da chi ha scritto l'articolo, che confermiamo di riconoscere una commissione “flat” su tutte le tipologie tariffarie disponibili all'interno della piattaforma di vendita di prodotto Ntv”.

Carla Villani
Ufficio stampa Albatravel
mob. 328 2750615