

Elvy Tours in agenzia per rimanere l'artigiano del viaggio

23/10/2018 14:57

Marco Bernardi: "Il futuro dei tour operator è nello storytelling e nelle specializzazioni". Hoppete.it apre al b2b



8-14 aprile - Milano Fuorisalone

L'evento dedicato
al real estate turistico

“Con **Elvy Tours** resteremo gli artigiani del viaggio, grazie a una stretta relazione tra le agenzie che ci preferiscono e si affidano completamente al booking per essere consigliate”, così **Marco Bernardi, business development manager di Innovenia** spiega il futuro del brand dedicato a **Corsica e Austria**, per ora. Al professionista con vent'anni di esperienza in Alpitour è assegnato il compito della crescita aziendale, da perseguire nel segno della specializzazione dei prodotti.

Acquisito nell'autunno del 2017, il marchio di **tour operator Elvy** ha chiuso un'estate “più che soddisfacente con un incremento del fatturato del 18%”, osserva **Davide Valpreda,**

amministratore delegato di Innovenia. Fatta la debita cernita dei territori in considerazione della catchment area delle due destinazioni, molto di nicchia, “possiamo ancora sviluppare gli arrivi dall'Emilia e dal Lazio, mentre abbiamo affidato a Trust Force Lombardia e Toscana, consolidando su Liguria e Piemonte, tradizionalmente bacini naturali per la Corsica”.

L'isola è raggiunta da **voli charter** da Francia, Belgio e Regno Unito, con un potenziale elevato di miglioramento dell'incoming italiano. “Le agenzie si sono un po' dimenticate della Corsica, che negli anni è diventata un prodotto fai da te - argomenta Bernardi -. Per le sue caratteristiche di ospitalità e unicità ha elevate possibilità di conquistare i vacanzieri italiani, differenzieremo meglio tra lusso, famiglie e altri temi”. **L'approccio di Elvy Tours** è la creazione di un prodotto per aree tematiche tra natura e bambini, riserve naturali, borghi, spiagge. Novanta le strutture proposte, contrattualizzate direttamente.

Lo stesso accade **per l'Austria**, fino ad oggi un catalogo esclusivamente estivo che nel 2019 diventa annuale. Anche in questo caso una meta fai da te, la cui sfida sta nel racconto. “Dobbiamo attrarre i viaggiatori stupendoli con il racconto sulla diversità e l'unicità dell'offerta di mare e montagna; anche in Austria si fa il bagno, lo sapevate?”, pungola Valpreda.

Hoppete apre al b2b

Innovenia completa l'assetto aziendale con la piattaforma **Hoppete.it**, aggregatore di **specialisti** di Grecia, Oman, lago di Costanza, Spagna e Regno Unito attualmente. Ogni destinazione ha un agente di viaggio o una guida turistica sul posto, che realizza itinerari fuori dall'ordinario e che conosce alla perfezione. Alla piattaforma è **connesso un blog** in cui scrivono laureati in scienze della comunicazione e perfezionati alla celebre **Scuola Holden di Torino**. Nata b2c, la piattaforma è stata aperta al b2b su richiesta delle agenzie stesse. "Hoppete evolverà insieme ai designer di viaggio che si propongono con progetti particolari sulle mete che conoscono - conclude Bernardi -, per scoprirli stiamo facendo *scouting* nelle agenzie di viaggio".

E qui sta il **futuro dei piccoli tour operator specializzati in nicchie**, da promuovere online, a patto di uno *storytelling* che cattura la miriade di target che si profilano all'orizzonte della *travel industry*, tra nuove generazioni e vecchie che affinano i gusti.

Ai clienti Elvy Tours e Hoppete, viene consegnata **l'app Whym: un traduttore madrelingua** che si rende disponibile al telefono, nel giro di pochi secondi e senza bisogno di prenotarlo. **p.ba.**

