

## Aves, un gestionale utilizzabile anche sull'i Pad

Un gestionale all'avanguardia tecnologicamente e graficamente, tanto da poter essere utilizzato in remoto anche da tablet pc come l'i Pad.

Aves.net, oltre a essere ormai il consolidato core business di Datagest, è un software che punta a coprire esaurientemente le esigenze di agenzie di viaggi e tour operator. Un prodotto in costante evoluzione tecnica, come conferma la responsabile marketing Federica Tombari: «Molto lavoro è stato indirizzato anche all'integrazione web tramite il modulo open xml che viene utilizzato ormai a 360° per qualsiasi interazione con Aves. Il nostro obiettivo è permettere ai clienti di disporre liberamente dei propri dati consentendo ad altri system integrator di sfruttare appieno la propria specializzazione e mantenendo in un unico database centralizzato le informazioni strategiche dell'azienda. In questo modo si ottimizzano le risorse e non si disperdono energie.»

Quest'anno il focus dell'azienda pesarese, presente al Ttg insieme al partner eMinds, è stato centrato proprio sullo

“**Integrazione web tramite il modulo open xml**”



sviluppo dei prodotti, con una costante assunzione di nuovi programmatori. Questo investimento, sommato al difficile momento economico generale, ha fatto segnare un inizio d'anno sottotono dal punto di vista di vendite e fatturato, dopo un 2009 da record. «Difficilmente quest'anno riusciremo a bissare gli ottimi risultati dell'anno precedente, ma stiamo comunque registrando una netta ripresa, iniziata a metà stagione: un moderato ottimismo viene dalle richieste che ci arrivano, sinonimo di un certo fermento nel mercato.»

Nell'assetto aziendale, Roberta Frigerio ha assunto da poco l'incarico di responsabile commerciale per il Nord Italia, forte dell'esperienza maturata nei maggiori tour operator e dopo un percorso interno in Datagest come formatore all'utilizzo di Aves, con una grande specializzazione nel supporto alle nuove tecnologie di web booking e dynamic packaging. «Roberta - afferma Federica Tombari - possiede tutte le caratteristiche e il know how ideali per questo ruolo e per andare incontro alle esigenze di un mercato che necessita di interlocutori preparati e competenti.»

## Open Travel Network lancia l'adv online

Arricchire di anno in anno le adv Otn con soluzioni tecnologiche più vantaggiose e funzionali è da sempre il fattore distintivo del network. E' già pronta infatti l'ultima innovazione firmata Open Travel Network e protagonista al Ttg Incontri: un nuovo booking engine all'interno dei portali delle agenzie di viaggio affiliate. Di fatto lancia l'adv online destinata alla clientela, che potrà costruire dynamic package liberamente e senza necessità di registrazioni direttamente sul sito dell'agenzia di fiducia. «Crediamo che sia la strategia vincente perché chi fa transazioni online ha ancora la percezione che non si stia interagendo con qualcuno e che in caso di difficoltà, chissà chi l'aiuterà - commenta Giorgio Lotti, direttore commerciale di Otn -. Questo motore di ricerca di pacchetti di viaggio, aiuterà l'agente a vedere il web come

“**Aiuterà l'agente a vedere il web come un alleato**”



un alleato e fornirà riferimenti fisici e pratici in caso di assistenza. Il cliente potrà prenotare volo, albergo, autonoleggi, escursioni sul sito dell'agenzia che di fatto diventerà più potente di un grande motore di ricerca internazionale. Le adv potranno esportare liberamente il motore su altri portali, un espediente che contribuirà a rafforzare le attività di marketing territoriale già adottate, l'ultimo step del piano d'espansione del network». Otn raggiunge circa 500 adv con l'obiettivo di toccare quota 600 per il 2011, un traguardo pressoché certo, considerato il trend stabile di cento adv in più l'anno. La fine del 2010 e il prossimo anno saranno incentrati sulla copertura del Centro-Nord Italia, per questo sono già operative tre nuove figure commerciali in Triveneto, Piemonte ed Emilia Romagna. «Oggi un'agenzia non sceglie un network in base agli accordi con fornitori, ma se sa offrire qualcosa in più. Le offerte speciali si vendono di più delle pratiche da catalogo e questo dimostra il successo di Beatrice. Anche la Web Tv procede bene, presentiamo questo mese le proposte Natale Capodanno e due gift box Boscolo ed Energia 3.