

Una finestra virtuale costantemente aperta che garantisce massima affidabilità e sicurezza

Le tre classi per ogni prodotto

A top gamma, con massimali più alti **B** intermedia **C** base

Erv: ecco la nuova piattaforma web Adv: più flessibilità

di MANUELA CUADRADO

MILANO - Una finestra virtuale costantemente aperta, in grado di mettere in relazione l'agente di viaggio con la sua assicurazione di fiducia: è questa l'immagine, con cui Erv lancia la nuova piattaforma web, operativa dai primi di aprile. Christian Perego marketing & communication manager di Erv, la descrive così: «abbiamo iniziato a svilupparla già nel 2011, adoperando le tecnologie più avanzate e in grado di garantire massima affidabilità e sicurezza. Abbiamo creato uno strumento pensato per fornire agli agenti la massima flessibilità nell'utilizzo dei prodotti. Grazie al nuovo portale sarà possibile gestire il prodotto assicurativo direttamente online, dalla prevenzione alla parte amministrativa». A circa un mese dal lancio, verrà aperta anche la denuncia dei sinistri via internet; ad esempio, come spiega Perego, «per il prodotto annullamento viaggio o per le spese mediche

50
I partner
agenziali

500 adv
L'obiettivo
per il 2012

+30%
Il fatturato primo
trimestre 2012

sostenute direttamente dal cliente. Naturalmente, esisterà sempre la possibilità di un'assistenza telefonica per chi ne senta la necessità». La denuncia sinistri sarà fruibile tanto dall'agente di viaggi come dall'utente finale. «Abbiamo voluto fornire piena flessibilità all'agente di viaggi, che noi consideriamo un imprenditore a tutto tondo - continua Perego - alcuni scelgono anche di decurtare la propria commissione per venire incontro alle esigenze della clientela. Noi diamo loro la possibilità di gestire liberamente il mark-up, e su

tutti i prodotti». Per venire incontro agli agenti, Erv mette in campo «un portafoglio prodotti ampio e segmentato, ma con una logica 'pacchetto' che lo rende estremamente semplice. Abbiamo persino scelto di non dare ai nostri prodotti nomi forse accattivanti da un punto di vista marketing ma poco chiari, con voci inequivocabili come 'annullamento' e 'spese mediche'. Per ogni prodotto, inoltre, sono previste 3 classi: una classe A, top gamma, con massimali più alti; una classe B, intermedia, e una C, base, dando la possibilità di

“Per tutti i nostri prodotti la parola chiave è “semplicità”

Christian Perego



scegliere in base alle necessità del singolo utente e del budget a disposizione». Anche nelle schede prodotto «la parola chiave è “semplicità”. Prevediamo infatti due livelli informativi: il primo è una sintesi di 4-5 righe, il secondo un'informazione dettagliata di tutte le prestazioni e le franchigie; entrambi sono stampabili per l'utente». Tra gli obiettivi 2012 di Erv c'è l'allargamento della forza commerciale, a partire dalle regioni del Nord per poi proseguire verso il Meridione. Continua Perego: «dopo il lancio della piattaforma pre-

vediamo di iniziare con la formazione online; tra la fine del 2012 e l'inizio del 2013 organizzeremo anche degli incontri formativi per gli agenti, in cui discuteremo soprattutto di casi reali. Attualmente, il nostro primo obiettivo sul trade è l'aggregazione di nuove agenzie: contiamo circa 50 partner agenziali ma prevediamo di decuplicare il numero entro il 2012». Il primo trimestre dell'anno è stato certamente positivo: «abbiamo registrato un +30% rispetto al fatturato 2011, un risultato che premia la nostra forza di specialisti nelle polizze viaggio».

Servizio erogato via internet senza costi iniziali di licenza d'uso

Desmios lancia “Ugo” Nuovo software per agenzie

di ISABELLA CATTONI

CATANIA - Si chiama “Ugo” e rappresenta l'ultima frontiera in fatto di software per agenzie di viaggio e tour operator (www.ugoadv.com). A svilupparlo è Desmios, società attiva nella realizzazione di strumenti informatici che permettano la razionalizzazione del lavoro e l'abbattimento dei costi.

«Ugo è un concetto nuovo di software per agenzia di viaggio, che vuole rendere il web un veicolo di marketing e non un concorrente - spiega Mauro Bruckner, start up advisor del progetto -. Si basa sul principio di “software as a service”, ovvero su un servizio, erogato via internet, che non ha costi iniziali di licenza d'uso né di installazione. Anche la formazione avviene grazie a un corso disponibile e fruibile su internet. Il pagamento è proporzionale all'utilizzo giornaliero, in base a una sorta di saldo a consumo che avviene decurtando l'importo da una tessera a scalare». In questo modo, le agenzie di viaggio di ogni dimensione possono accedere e utilizzare un prodotto che facilita la gestione del patrimonio di informazioni che il cliente trasferisce sul punto vendita dal momento in cui entra al momento in cui la pratica giunge a conclusione. Per poter utilizzare Ugo è sufficiente un browser collegato a internet, potendosi accedere da qualsiasi postazione online in qualsiasi luogo. Il software è di facile utilizzo, semplice e intuitivo, ed è sempre aggiornato con nuove funzionalità, che il cliente può immediatamente usare senza niente da scaricare o installare. Desmios garantisce inoltre l'integrità del sistema e la salvaguardia dei dati del cliente.

«Ma l'approccio veramente rivoluzionario consiste nel fatto di non avere alcun contratto di licenza d'uso da sottoscrivere né canone fisso annuale da pagare. La quota da versare verrà calcolata in base all'utilizzo giornaliero, che dipende dal numero dei terminali utilizzati e dalle funzioni sviluppate».

Il cliente-tipo di questo software può essere sia la singola agen-

Alcune funzionalità del sistema

- Gestione mansioni operatori
- Profiltratura dei clienti
- Patiche di viaggio
- Fatturazione 74 ter
- Biglietteria
- Cattura dati gds
- Gestione carte di credito agenzia
- Statistiche di agenzia
- Statistiche di network
- Report parametrici
- Contabilità ordinaria e semplificata
- Partite aperte
- Bilancio Cee
- Esportazione verso web 2.0
- Gestione sicurezza operatori
- Gestione operazioni eseguite
- Gestione comunicazioni
- To do list
- Integrazione con Outlook ed Excel



“E' il primo passo verso un software di nuova concezione”

Mauro Bruckner

zia - di dimensioni piccole, medie o grandi - sia un network che conta svariate sedi e punti vendita. In questo caso, è disponibile una tipologia di servizio “super user” che ha la possibilità di creare nuovi utenti, determinarne i livelli di accesso e gli ambiti di lavoro. Queste caratteristiche rendono Ugo ideale anche per i tour operator: «Il medesimo prodotto può essere utilizzato sia dalle adv sia dai t.o.; ognuno sceglie quali parti possono servirgli e ne fruisce di conseguenza».

Multiaziendale, multilingua e multiutente, Ugo è «il primo passo verso un software di nuova concezione, senza spese di acquisto, né di installazione, né di configurazione iniziale o di formazione, che garantisce oltre 300 tra funzioni e report e più di 150 tabelle di database. Il prossimo passo sarà lo sviluppo di un analogo prodotto dedicato al settore alberghiero».