

Alfredo Vassalluzzo

AGENZIE DI VIAGGIO


Aprire da soli o in franchising?

Editrice | UNI Service

Copyright© 2009 UNI Service - Trento
Prima edizione: luglio 2009 - *Printed in Italy*

ISBN 978-88-6178-411-6

In copertina: *Vintage compass* © creativeye97, Fotolia.com

Progetto grafico di copertina: 



www.uni-service.it

Novità - Catalogo - Acquisti on-line

PREMESSA

In quest'ultimo anno abbiamo assistito e, in parte, stiamo ancora assistendo, a una crisi economica che non si verificava dal 1929. La crisi economica moderna, molto diversa da quella del 1929, è avvertita e ingigantita dalla comunicazione di massa, dalle notizie, a cui possiamo attingere in qualunque momento, alla velocità di diffusione (e ingigantimento) delle informazioni. Molti settori della nostra economia risentono di questo stato di cose. I salari sono inchiodati ai livelli di qualche anno fa, la difficoltà di inserimento nel mondo del lavoro non è meno problematica di ieri, negozi e catene commerciali si arrendono e abbassano le serrande.

Eppure tu, che probabilmente hai acquistato questo libro apposta, ancora spera di aprire un'agenzia di viaggi. E magari di viaggiare pure, visto che, nella maggior parte dei casi, coloro che vogliono avviare un'attività nel settore turistico, lo fanno perché "viaggiare è sempre stata la mia passione!"

Viaggiare è la tua passione? Scordatela! Pensa che, proprio quando tutti saranno in vacanza, tu sarai nella tua agenzia ad aspettare che qualcuno ti chiami perché questa o quella cosa durante il viaggio è sicuramente andata male, perché l'appartamento è più piccolo di quello che i clienti avevano immaginato stando alle tue parole, perché ci sono le alghe sulla spiaggia, perché gli spaghetti a Cancun sono scotti!

Pensa ancora che quando tu avrai la possibilità di viaggiare, probabilmente poverà in qualunque zona del mondo, che tuo marito, o tua moglie, non potranno avere ferie, che i bambini dovranno andare a scuola.

Se nonostante tutto ancora insisti nel perseguire il tuo obiettivo, allora puoi proseguire nella lettura di questo libro.

Troverai utili (ma anche inutili) informazioni per l'avvio della tua attività e, probabilmente, finita la lettura, avrai le idee più chiare su cosa fare e, soprattutto, su come farlo.

Regola numero uno: non essere uno sprovveduto. È facile farsi trasportare dall'entusiasmo, dalla voglia incontenibile di coronare quello che per molti è un sogno professionale. È facile sbagliare ma poi, quando ti accorgerai di aver sbagliato, sarà troppo tardi per tornare indietro; gli obblighi assunti pretenderanno di essere rispettati, in caso contrario la situazione non sarà tra le più semplici.

Il settore turistico poi, è un settore delicato, per una serie di motivi che cercheremo di approfondire nel corso di questo percorso che non ha lo scopo di consigliarti un marchio in franchising piuttosto che un altro, oppure di aprire un'agenzia con tuo marchio personale invece che affiliarti a qualche network. Lo scopo è quello di mostrarti un ventaglio di considerazioni che, in procinto di intraprendere un'attività commerciale quale un'agenzia di viaggi, devi necessariamente conoscere.

Per raggiungere il nostro obiettivo, dovremmo fare riferimento a qualche normativa regionale, indispensabile per prepararsi alla battaglia con la Burocrazia, una vecchia dormiente che quando si sveglia persegue un fine completamente opposto al tuo.

SOMMARIO

Premessa	3
1 Un settore iper-codificato	5
2. Vuoi “partire” da solo?	9
2.1 Adempimenti non specifici	16
3. Vuoi aprire in franchising? (<i>Aspetti generali</i>)	20
3.1 Prima regola: informarsi	24
3.2 Il contratto di affiliazione	34
4. I contratti proposti nel franchising turistico	38
5. I rapporti con i Tour Operator	43
6. Ma cosa mi offre il franchisor?	48
6.1 La formazione	49
6.2 La IATA	52
6.3 La biglietteria ferroviaria	53
6.4 La biglietteria marittima	54
6.5 Commissioni interessanti	55
6.6 Educational e meeting aziendali	59
6.7 Che fatturati!	60
Considerazioni	66
Suggerimenti di lettura	68
Nota biografica dell'autore	69

