

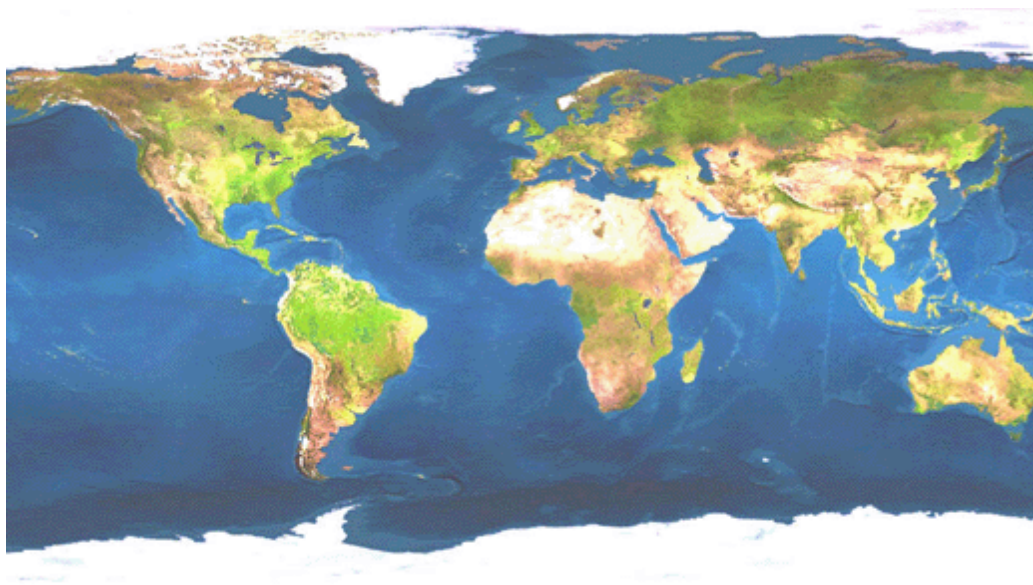
Guida all'apertura di un'agenzia viaggi

Cos'è un'agenzia viaggi?

L'agenzia viaggi è un'attività commerciale che fornisce servizi ai soggetti che intendono compiere un viaggio per lavoro, svago o necessità. Dall'emissione di biglietti (aerei, marittimi, ferroviari) all'elaborazione di pacchetti turistici nazionali ed esteri, l'agenzia viaggi mette a disposizione della clientela numerosi servizi legati alla sfera dei viaggi.

Perché aprire un'agenzia viaggi in franchising?

Rispetto all'apertura di un'agenzia viaggi in proprietà, la formula del franchising consente di non partire da zero, affiliandosi ad un marchio già affermato in campo turistico che metta a disposizione il proprio know-how, l'esperienza, l'assistenza e la propria forza commerciale.



Ed inoltre è indispensabile:

1. Prima di tutto la passione: gli agenti di **viaggi** lavorano ogni giorno con i sogni della gente, le loro vacanze. Ogni cliente fa storia a sé, ogni viaggio è diverso dall'altro; in questo lavoro è impossibile dire “che noia, sempre la stessa cosa...”
2. **Viaggiare** è una delle cose più belle della vita: gli agenti viaggiano “fisicamente” meno di quanto si creda, ma “mentalmente” sono sempre in vacanza, ovviamente insieme ai clienti.
3. L' **investimento iniziale** è limitato rispetto ad altre attività (costa meno **aprire un'agenzia di viaggi** che un negozio di costumi da bagno) e anche i costi di gestione (non avendo magazzino, resi ecc.) sono modesti.

La formula in franchising “Frigerio Viaggi Network”

Per **aprire un'agenzia** ed essere l'**unico titolare dell'attività e della licenza**. Per operare in autonomia sfruttando il know-how ed il supporto costante di **Frigerio Viaggi Network** che, grazie all'esperienza maturata, ha definito una formula imprenditoriale di successo e ritiene che il proprio know-how - originale e innovativo - permetta ad un'agente di viaggio di presentarsi sul mercato con sensibili vantaggi strategici sulla concorrenza. Il Network accetta **imprenditori con o senza esperienza nel turismo**; in entrambi i casi sono previsti **corsi di formazione ad hoc** e viene richiesto all'imprenditore di **condurre personalmente l'attività**. L'affiliato “ideale” dovrebbe possedere: ottime doti comunicative, capacità di lavorare in team, passione per i viaggi e il turismo in generale, avere esperienza sui PC, grande entusiasmo e motivazione.



Sette regole d'oro per chi vuole aprire un'agenzia Frigerio Viaggi Network

1. **Mai fare il passo più lungo della gamba:** un'agenzia di viaggio di piccole/medie dimensioni consente di limitare l'investimento iniziale. un locale con 2 postazioni e' sufficiente per fare un buon lavoro.
2. **Scegliersi un buon socio o collaboratore:** che sia un parente o un'amica, la scelta deve essere ben soppesata e definitiva. la fiducia nel cliente la si conquista anche con la stabilita' delle persone che lavorano nell'agenzia.
3. **Adattare orari e giorni di apertura ai bisogni della clientela:** un'agenzia è aperta al sabato (nei centri commerciali anche la domenica...), durante le feste di Natale e ad agosto. In vacanza gli agenti di viaggi vanno fuori stagione, ma – questo è un vantaggio – a prezzi molto scontati
4. **Scegliere una location di successo:** la posizione dell'agenzia contribuisce per un buon 50% ai risultati dell'attività. Se una location non funziona, meglio cambiare prima che sia troppo tardi.
5. **Studiare e stare sempre attenti alle novità su internet e sulla stampa di settore.** Non si finisce mai d'imparare a conoscere il mondo e dobbiamo sempre farci trovare pronti a rispondere alle domande piu' strampalate dei clienti.
6. **Capire il cliente:** il successo dell'agente di viaggi è capire al volo dove il cliente vorrebbe andare in vacanza, anche se non lo dice apertamente (e qualche volta lo dissimula).
7. **Provare passione per questo mestiere,** i guadagni saranno commisurati al vostro impegno e sicuramente potrete aspettarvi gratificazioni personali e stimoli sempre nuovi.

