



Claudia Marcon

frontaliera del **LOW COST**

PERCHÉ CI PIACE

CONQUISTA IL PUBBLICO CON VIAGGI A PREZZI CONCORRENZIALI

Non vende sogni. Ma viaggi, e a un prezzo più basso della media di mercato. In media il 20% in meno. Il risparmio arriva fino al 40% nei periodi di alta stagione. In che modo? Utilizzando i tour operator stranieri. Claudia Marcon, 38 anni, di Riva del Garda nell'agosto 2007 ha creato un'agenzia di viaggi on line, www.solosoggiorno.it e gli affari vanno talmente bene che a febbraio di quest'anno ha aperto una sede accessibile al pubblico. «Il turismo è sempre stato la mia passione. Dopo una gavetta di qualche anno, nel 1994 sono diventata direttore tecnico di un'agenzia di viaggi e da quel momento ho sempre sognato di avere un'azienda mia». Passo impegnativo: il settore è saturo e l'offerta standardizzata. «Occorreva un'idea ori- ►►

millionaire | 133

sfide ► idee di impresa



►► ginale. Nel 2004 un'amica mi dice che per prenotare le sue vacanze alle Maldive si recava nelle agenzie svizzere di frontiera e partiva dall'aeroporto di Zurigo. Un sistema che consentiva un notevole risparmio sul costo delle vacanze e che si stava diffondendo, soprattutto nell'Italia settentrionale. Incuriosita, ho cominciato a confrontare i prezzi e ho scoperto che era vero. È nata così l'idea di aprire un'agenzia di viaggi che trattasse la vendita di pacchetti turistici con partenza da aeroporti esteri». Per avere una maggiore flessibilità di orario, Claudia opta per un'agen-

zia on line. Occorreva comunque avere una licenza, cercare i locali e costruirsi una rete di contatti con i tour operator stranieri. Totale: tre anni di lavoro e un investimento di 20mila euro. «L'investimento è contenuto, ma lo sono anche i margini di guadagno, che si aggirano intorno al 10%. Per avere un utile occorre puntare sulla quantità. E non tutti i turisti hanno le caratteristiche ideali per partire dall'estero. Così mi sono detta: perché non acquistare dai tour operator stranieri solo l'hotel e, eventualmente, se il cliente lo desidera, offrire a parte il volo e il transfer? Questa pratica, piuttosto diffusa all'estero, si chiama *dynamic packaging*. I primi clienti erano scettici, poi si sono resi conto del risparmio. È cominciato il passaparola, e in pochi mesi mi trovo a dover cambiare locali per aprire al pubblico». L'agenzia offre anche pacchetti turistici "tradizionali" dei principali tour operator italiani e stranieri. **INFO:** Onda tropicale, tel. 0464 531552, www.solosoggiorno.it

134 | millionaire