



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