

Network di Agenzie di Viaggio: le diverse tipologie

Chi ha intenzione di aprire un'agenzia di viaggio si trova spesso dinanzi l'ardua scelta se portare avanti la propria attività in modo indipendente (**agenzia viaggi stand alone**) o entrare a far parte di un **network**. Nel 2015 circa l'**80 % delle agenzie viaggi in attività aderiva ad un network**.

Cos'è un network di agenzie di viaggio?

Esistono diverse modalità con le quali un'agenzia viaggi può far parte di un network.

In generale per **network di agenzie di viaggio** si intende un gruppo di agenzie che si accordano, tramite un'azienda capofila, per avere un maggior potere contrattuale (prezzi più bassi e commissione più alta) con i fornitori di servizi come Tour Operator, alberghi, società assicurative. Questo è possibile perchè **i network di agenzie di viaggio possono garantire un fatturato e un giro d'affari più alto** rispetto ad una agenzia di viaggio indipendente

Inoltre, le agenzie di viaggio del network possono usufruire di assistenza contabile e tecnica.

Gruppo di acquisti di agenzie di viaggio.

Partendo dalla definizione di network di agenzia di viaggio, si può facilmente giungere alla definizione del **gruppo di acquisti**. Una società creata ad hoc o già esistente, decide di aggregare – affiliare sotto il proprio marchio alcune agenzie di viaggio.

Poniamo l'esempio che un network percepisca una commissione del 15% su un pacchetto viaggi organizzato da un Tour Operator. L'agenzia viaggi che attua la vendita diretta del

prodotto, potrebbe avere come commissione il 12% (solitamente si attesta tra il 9 -10%) e l'azienda capofila del gruppo il 3%.

Il gruppo di acquisto nel settore del turismo, come negli altri, condivide l'acquisto di beni e servizi dai fornitori su larga scala.

Esempi di gruppo di acquisti di agenzia di viaggio , sono **Groupalia Viaggi, Aria , Groupon Viaggi**

Il consorzio di agenzie viaggio.

Un consorzio, per definizione legale, è un insieme di imprese che hanno delle iniziative comuni . **Anche nel caso di un consorzio di agenzie di viaggio, le imprese, pur rimanendo indipendenti, attuano la stessa politica aziendale in alcuni ambiti,** come in quello degli acquisti e delle vendite. Alcune agenzie possono anche usufruire dell'assistenza amministrativa e tecnica offerta da una o più aziende del consorzio.

I consorzi di agenzie di viaggio sono più diffusi di quanto si possa pensare.

Esempi di consorzi di agenzie di viaggio sono : **Padova Viaggi, Incoming Italia, Visit Ferrara**

Agenzie di viaggio in associazione di partecipazione.

In alcuni casi l'azienda proprietaria di un network dà in gestione le sue filiali ad altri soggetti. Per la precisione affida le agenzie di viaggio di sua proprietà **ad associati in associazione di partecipazione**

Quest'ultimi, gestiscono le singole filiali . addossandosi le spese di gestione e dividendo gli utili con l'azienda proprietaria.

A questo punto vi starete chiedendo quali sono i vantaggi per aprire un'agenzia con questa formula. Chi decide di affiliarsi non dovrà chiedere l'autorizzazione , non avrà bisogno di un direttore tecnico, della cauzione, dell'assicurazione, etc. Ribadiamo che i gestori delle filiali, rimangono tali e **non sono quindi proprietari.**

Nel 2012 con la **legge n° 92** (detta "*Riforma Fornero*") è stato previsto che ogni impresa capofila (*associante*) non possa stipulare contratti con più di associati. In caso ci siano più di 3 associati vi deve essere un **contratto di lavoro subordinato**. Questa legge non è retroattiva ed è quindi valida solo per i nuovi contratti.

Nei vecchi contratti di associazione in partecipazione era possibile vedere un'agenzia capofila con centinaia di filiali e tutte con un unico direttore tecnico.

In merito, è interessante il [post di Mirco Comparini](#).

Esempi di alcuni marchi che offrono questa soluzione sono : **Bluvacanze, Robintur,**

Agenzia di proprietà esclusiva del Network.

Può accadere che una società sia proprietaria di alcune agenzie di viaggio, considerate come punti privilegiati per la vendita dei propri prodotti. Ad esempio **Alpitour World e Costa Crociere** sono proprietarie (per 50% delle azioni) del gruppo **Welcome Travel o Bluvacanze in Mano di MSC Crociere**

Agenzia viaggi in franchising

Chi si appresta ad aprire un'agenzia viaggi oggi, tende sempre di più ad aderire ad un network con **contratto di franchising**. Con questo tipo di accordo una parte, (**Franchisor**), cede ad un'altra, (**Franchisee**), il proprio nome, assistenza tecnica ed

amministrativa, un forte potere contrattuale con fornitori di servizi, **dietro il pagamento di una somma.**

In questo caso ogni agenzia che si affilia è indipendente da un punto di vista burocratico e giuridico. Devono quindi avere un Direttore Tecnico, versare la cauzione, etc.

Esempi di gruppi in franchising sono **Pinguino Viaggi** ,
Frigerio Viaggi, **Welcome Travel**

Per essere informato quando esce un bando *abilitativo nel settore turismo* iscriviti alla nostra

newsletter: <http://tinyletter.com/AppuntiTurismo>

Metti mi piace sulla nostra pagina Facebook per non perdere nessun post: