



- LINK UTILI
- PRENOTA
- NEWS
- ARCHIVIO
- VIAGGIANDO
- PERSONAGGI
- CONTATTI

Business Travel

back



#### GET THE KEY: nuova formula di incentivazione destinata agli organizzatori gruppi MICE e Leisure

"L'unica risposta possibile alla crisi è lavorare di più e meglio, senza farsi spaventare dalla crescente consapevolezza che i clienti dimostrano di avere relativamente a destinazioni, prodotti e servizi, una cosa del tutto normale nell'era di internet; allo stesso tempo le agenzie che organizzano eventi devono difendere il loro ruolo di intermediari, mediante un'azione consulenziale sempre più incisiva che fornisca un reale valore aggiunto alle aziende che decidono di investire negli eventi. E' per questo, oltrechè per una questione di etica che ci contraddistingue da sempre, che H.T.M.S. svolge un ruolo informativo destinato sia alle agenzie specializzate che ai clienti finali ma fornisce il proprio prodotto solo al mercato dell'intermediazione". Questo uno dei passaggi principali dell'intervento di Emanuele Nasti, General Manager di HTMS ITALIA, Agente Generale di vendita di Catene Alberghiere, Alberghi Indipendenti, Destination Management Companies, Aviation Companies e distribuzione elettronica nel corso di GET THE KEY!, l'evento organizzato da HTMS il 21 maggio u.s. a Palazzo Giureconsulti di Milano destinato all'industria del viaggio di Gruppo MICE e Leisure. H.T.M.S. ha lanciato la GET THE KEY CARD il proprio loyalty program che, sottolinea sempre Nasti, "è assolutamente innovativa almeno per 3 ragioni: innanzitutto la modalità con cui è possibile raccogliere i punti che non è collegata esclusivamente alle conferme di gruppi, ma che premia anche gli operatori che desiderano informarsi partecipando ai numerosi eventi organizzati da HTMS (presentazioni istituzionali, famtrip, partecipazioni a fiere internazionali di settore); inoltre non si tratta di un programma monoprodotta, ma riguarda una vasta gamma di destinazioni ed operatori che compongono il nostro portfolio di rappresentanze; infine la carta premia in modo sostanziale tutti gli operatori, anche quelli che posseggono solo la carta blu, ovvero la carta basic che è in distribuzione in questi giorni a tutti gli operatori presenti nel nostro database. Mediante un accordo strategico con Park to Fly infatti, i possessori della nostra carta avranno accesso gratuito ai parcheggi del Gruppo Park to Fly in tutta Italia". Marco Innocenti, C.E.O. di HTMS è intervenuto per ringraziare i numerosi operatori rappresentati da HTMS e provenienti da tutto il mondo. "Il fatto che siano qui per incontrarvi" ha detto "è un segnale forte che dovrebbe motivare ciascuno di noi, perché significa che quello Italiano è un mercato ancora considerato ad alta potenzialità" L'evento è stato patrocinato da FIAVET Lombardia e nel corso della serata è intervenuto anche il Presidente Dott. Luigi Maderna che ha salutato la platea sostenendo l'iniziativa di HTMS. (A.S.)

Info

www.htmsinternational.com



Le tue necessità...  
I tuoi pensieri...  
La nostra comunicazione...



Expedia.it

www.globy.it  
idee per viaggiare sicuri



1000  
alberghi  
nel mondo.

SPACE  
HOTELS

tophotels.com  
world of luxury



Emirates



DIAMANTI