

# Htms per la qualità

## Il partner della Borsa garantirà sugli invitati da fuori Italia

DI PIETRO CARLUCCI

Sarà Htms International il partner che vigilerà sulla qualità dei buyer esteri della prossima Btc. L'accordo è stato raggiunto nei mesi scorsi e va a sanare un rapporto iniziato già dall'edizione 2003 ma ora divenuto ancora più esclusivo.

Htms (Hotel & Travel Marketing Solutions) è un gruppo internazionale con sedi a Milano, Mosca, Stoccolma e al Cairo, che si occupa proprio di assistere le aziende a livello commerciale e di marketing, che debbano raggiungere con rapidità mercati stranieri.

Già nel 2003 e 2004, tramite le controllate Htms Scandinavia e Htms Eastern Europe, aveva garantito una buona presenza di buyer provenienti dai Paesi scandinavi, dal Baltico,



Marco Innocenti, Ceo di Htms

dalla Finlandia, dalla Russia e dall'Ucraina. Ora, però, Htms è diventato l'unico supervisore della qualità dei buyer esteri: una garanzia che il gruppo può dare grazie al contat-

to diretto con i buyer, nelle aree in cui sono operanti le società controllate, oppure tramite la rete di società (generalmente Gsa, General sales agent) che lavorano con Htms. In pratica, il gruppo indica i delegate idonei (ora si chiamano regional buyer coordinator) che dovranno suggerire alla Btc i buyer da invitare. «Quest'attività è l'evoluzione del buon esito del prodotto fornito nelle edizioni precedenti, dalle nostre società estere, e anche del modello che utilizziamo» ha commentato l'amministratore delegato di Htms Italia, Marco Innocenti.

In questi mesi il lavoro di Htms si concentrerà sulla selezione qualitativa dei buyer, già molto buona in precedenza, e sull'aumento della quantità di invitati e di Paesi presenti alla manifestazione.

In particolare modo, l'attenzione è alta sul segmento dei Paesi emergenti, come Cina, India o altri Stati del Medio Oriente. In questi, infatti, c'è un tessuto industriale e di conduzione manageriale che si sta consolidando e sta raggiungendo gli standard dei mercati più evoluti. E proprio da quelle zone potrebbero provenire ospiti nuovi, con buona capacità di spesa e interesse per i servizi e le location del nostro mercato.

## PUNTI DELL'ACCORDO HTMS-BTC

- Aumento dei Paesi da 26 a 40
- Il regional buyer coordinator è un Gsa (general sales agent), presente solo nei Paesi con almeno 30-40 buyer esteri cui viene inviato il materiale
- Scadenza al 31 maggio, per i buyer, per rispondere alla scheda di preselezione
- Possibilità per catene alberghiere di segnalare potenziali buyer