

macorig associates

management consulting



Evolution Travel

Case Study di iniziativa Business 2.0



10 Luglio 2007

Walter Macorig
walter.macorig@macorig.com

...omissis..

alcune slide sono state eliminate dalla versione pubblica data la confidenzialità delle informazioni contenute

per eventuali necessità o informazioni contattare

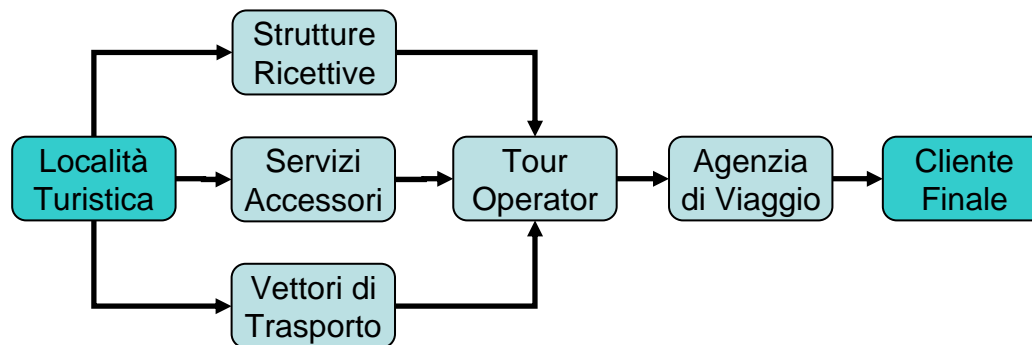
MACORIG ASSOCIATES

info@macorig.com

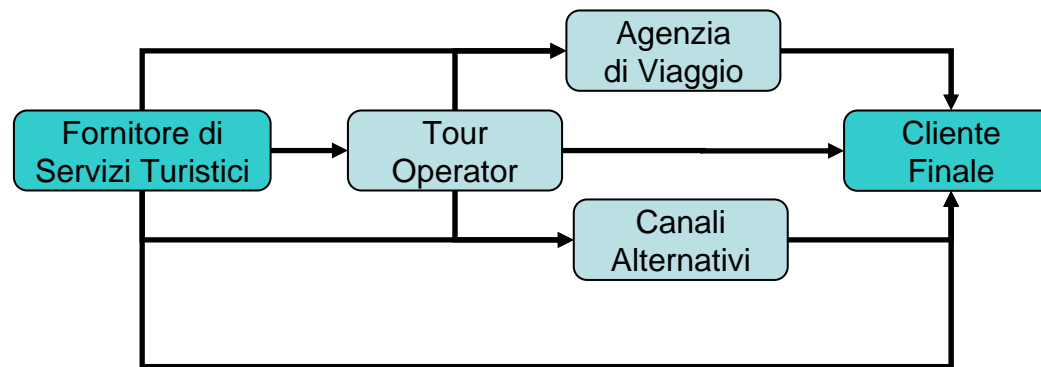
il mercato dei viaggi

- in questi ultimi anni il mercato dei viaggi turistici è profondamente cambiato in Italia e nel mondo

Filiera turistica tradizionale



Filiera turistica moderna



Evolution Travel

- in questo panorama di nuovi attori emerge il modello assolutamente innovativo proposto da Evolution Travel di Padova



- **Evolution Travel** è un Tour Operator e Agenzia di Viaggio che opera a livello nazionale ed europeo attraverso una rete di agenzie virtuali ovvero di promotori di vendita che dotati di un set di soluzioni informatiche e di comunicazione entrano in contatto con il cliente offrendogli un servizio personalizzato
- **Strategia: PERSONALIZZARE L'IMPERSONALE**
 - unire le opportunità offerte da internet con una consulenza personalizzata e creativa

caso di studio di business 2.0

- Evolution Travel costituisce un caso di studio di una iniziativa Business 2.0
 - collaboration
 - tecnologie ICT avanzate
 - distribuzione dei processi
 - marketing avanzato
 - continuo sviluppo
 - tutti contribuiscono ai contenuti
- attraverso un uso sapiente di tecnologie informatiche e marketing innovativo Evolution Travel ha CREATO UN NUOVO MERCATO

fattori distintivi di successo

- **iniziativa completa di Business 2.0**
 - basata su tecnologie informatiche avanzate (ma ampiamente disponibili ed economiche, web 2.0...)
 - metodologie organizzative (formazione, collaboration...)
 - strumenti di marketing innovativo
 - tutti contribuiscono ai contenuti
- sintetizzando
 - **le persone fanno la differenza**
 - il successo lo si ottiene fornendo degli strumenti efficaci che consentono agli individui di esprimere il proprio potenziale di business senza troppi "orpelli" operativi