



**Roberto Gentile,**  
responsabile Sviluppo Rete di Frigerio Viaggi Network

# “Perché conviene il settore viaggi”

**Roberto Gentile, responsabile Sviluppo Rete di Frigerio Viaggi Network, spiega come fare business in un mercato “in continua crescita”**

**O**biettivi ambiziosi per Frigerio Viaggi Network, insegna che, dal 1974, organizza e vende viaggi attraverso una rete arrivata oggi a quota dodici agenzie dirette e oltre cinquanta affiliate. Il marchio punta infatti a raggiungere in tutta Italia il traguardo dei cento punti di vendita. Per saperne di più, anche sul format, abbiamo parlato con Roberto Gentile, responsabile Sviluppo rete del Gruppo.

**Dodici agenzie dirette e oltre cinquanta in franchising. Come si crea il successo di una rete in franchising di viaggi?**

“Aprire un'agenzia affiliandosi al nostro network significa sposare e condividere la filosofia di lavoro di un gruppo turistico consolidato, con esperienza e competenza, che opera nel mercato da oltre trent'anni”.

**Come deve essere il vostro franchisee ideale?**

“Cerchiamo persone non necessariamente con esperienza nel settore. Prediligiamo affiliati con una qualsiasi esperienza lavorativa caratterizzata da frequenti contatti con il pubblico o che abbiano un'attività commerciale che intendono

*diversificare. È necessario che il nostro franchisee creda nella formula franchising e abbia a disposizione il capitale necessario per avviare l'attività. Se proviene dal settore turistico e sceglie di affiliarsi al nostro format, significa che è una persona che ha deciso di sfruttare il proprio patrimonio professionale contando sull'esperienza e sull'affidabilità di un partner. In tutti i casi, comunque, deve condividere integralmente la filosofia di qualità e professionalità che da sempre caratterizza Frigerio Viaggi Network”.*  
**Che supporto e che tipo di formazione offrite al franchisee?**

“Ai nostri affiliati viene fornita una completa assistenza pre e post apertura. Assistiamo il franchisee nella selezione e progettazione dell'agenzia, nella ricerca del personale, nel coordinamento dei fornitori fino all'assistenza continuativa da parte di uno staff di professionisti specializzati in programmazione di viaggi individuali e di gruppo. Inoltre, forniamo supporto di tipo amministrativo, consulenza di marketing, pubblicità e ufficio stampa. Proponiamo un corso di formazione iniziale

della durata di oltre quattro settimane, tre di lezioni in aula e una di affiancamento al banco in agenzia sotto la supervisione di qualificato personale Frigerio Viaggi”.

**Nel non facile momento economico attuale, ha ancora senso aprire un'agenzia di viaggi?**

“Certo. Gestire un'agenzia di viaggi implica la possibilità di fare un lavoro intellettualmente stimolante e creativo dove il contatto con la gente è costante e il mercato - salvo le abituali e fisiologiche oscillazioni - è in continua crescita”.

**Quali sono i vostri obiettivi di crescita per i prossimi cinque anni?**

“Puntiamo a consolidare ulteriormente la nostra presenza nel nord Italia e, soprattutto, a rafforzare l'espansione nel resto della penisola. In particolare, la Puglia rappresenta la regione-pilota per lo sviluppo nel Meridione. Contiamo di raddoppiare la rete vendita nei prossimi tre anni arrivando a quota cento agenzie”.

**Quali sono i tre punti distintivi della formula Frigerio Viaggi Network?**

“Serietà, competenza e affidabilità”.



**Frigerio Viaggi Network**  
offre agli affiliati una completa assistenza pre e post apertura

**FRIGERIO VIAGGI NETWORK**  
0362-350001  
www.frigerioviaggi.com