



Prospetto Informativo

## **Turiscom™** Aziende

di **Turiscom™** Italia





relazione informativa e valori commerciali

[www.turiscom.com](http://www.turiscom.com)

[www.turiscom.com](http://www.turiscom.com)

## Prospetto informativo e valori Commerciali

### Indice generale

	<b>Turiscom</b> Aziende, i principali vantaggi	pag. 3
	<b>Turiscom</b> Aziende, come funziona!	pag. 4
	<b>Turiscom</b> Aziende, perché sceglierlo	pag. 6
	<b>Turiscom</b> Aziende, Alcuni numeri!	pag. 8

Dicembre 2006 – fonte IRS Development & Management








## **Turiscom** Aziende, i principali vantaggi

### **Turiscom** Aziende

È il nuovo circuito sviluppato da **Turiscom** Italia dedicato ai dipendenti, pubblici e privati, di tutte le aziende convenzionate.

E' stato sviluppato per mettere a frutto parte dei maggiori profitti derivanti dall'uso della piattaforma **Turiscom** rispetto i sistemi di pari livello oggi presenti sul mercato

### **Caratteristiche principali:**

-  Consistente bacino d'utenza fidelizzato ed in continua espansione
-  Esclusività di utenza nazionale
-  Inserimento della propria struttura a tempo indeterminato sia nel portale Aziende che nel portale **Turiscom** Italia senza alcun costo di rinnovo
-  Gestione diretta ed in tempo reale della scontistica applicata
-  NewsLetter mensile a tutti i dipendenti delle aziende convenzionate
-  Natura gratuita delle convenzioni aziendali
-  Risparmio sull'affiliazione **Turiscom**

l'accesso a **Turiscom** Aziende è riservato esclusivamente agli Affiliati **Turiscom** Italia

### **ATTENZIONE:**

Il circuito Turiscom Aziende aprirà ufficialmente a Febbraio 2007.

Scegliendo di aderirvi adesso è un importante occasione di risparmio che vi consentirà di essere tra le prime strutture di soggiorno Turistico ad offrire i propri servizi.

Anche se Turiscom Aziende verrà inaugurato a Febbraio 2007, la presenza in Turiscom Italia sarà garantita e funzionante immediatamente poiché il circuito Turiscom Italia è operativo e consolidato da ormai quasi 2 anni.

## **Turiscom Aziende, come funziona!**

### **Turiscom Aziende**

Nessun costo flottante, provvigione o diritto è dovuto dall'Affiliato a Turiscom, oltre il primo canone di affiliazione.

A differenza del circuito **Turiscom Italia**, per sostenerne i costi di gestione e promozione, **Turiscom Aziende** prevede un minimo costo fisso di prenotazione (costo di servizio) per il turista. Questo costo, a scelta del Turista stesso, può essere imputato su ogni prenotazione andata a buon fine oppure ridotto ad una quota annuale iniziale forfetaria, del valore di un singolo diritto di prenotazione.

### **Procedura di funzionamento in breve:**

#### **Dal punto di vista dell'affiliato:**

L'affiliato caricherà tutti i dati della propria struttura, ivi compresi i listini prezzi dei servizi, nel circuito principale di **Turiscom Italia**.

Se l'affiliato avrà aderito anche a **Turiscom Aziende**, i suoi dati saranno resi visibili anche in questo circuito, dove però il sistema riporterà i prezzi caricati dall'affiliato già scontati del valore scelto dall'affiliato (min. 10%) con a margine, evidenziata, la percentuale di sconto applicata.

**ATTENZIONE:** ogni Affiliato può scegliere fino a 6 settimane, anche non consecutive, nell'arco di ogni anno solare, in cui non praticare alcuno sconto

Le strutture di cui l'Affiliato non caricherà i listini prezzi, non saranno automaticamente escluse da **Turiscom Aziende** fintanto che i listini prezzi non saranno correttamente caricati in **Turiscom Italia**

Nel momento in cui un utente convenzionato (l'accesso non è consentito agli utenti non convenzionati) effettuerà una richiesta di disponibilità (gratuita), l'Affiliato riceverà una email che lo inviterà ad accedere alla sua area riservata per prendere visione della richiesta.

In questa sezione, l'affiliato vedrà il tipo di soggiorno richiesto, il numero di persone, di camere e le date relative.  
Ad esempio : 2 persone - 1 doppia - no disabili - no culla - arrivo 20/01/2006 partenza 23/01/2006

A questo punto l'affiliato potrà:

- Dichiarare la disponibilità del soggiorno, indicando i costi e le condizioni (ad esempio anticipo e coordinate bancarie)
- Informare dell'impossibilità di fornire il soggiorno alle condizioni richieste o per il periodo richiesto
- formulare una proposta alternativa per cercare di soddisfare il cliente in base alla propria disponibilità

Nel caso in cui non fosse possibile fornire il soggiorno o il cliente decidesse di non accettare la proposta dell'Affiliato, nessun costo verrebbe imputato al Cliente.

Nel caso in cui il Cliente decidesse di Accettare la conferma o la controproposta dell'Affiliato ed usufruisse del soggiorno gli sarebbe imputato un costo di servizio pari ad euro 5,00 (ad esclusione dei Clienti convenzionati che abbiano deciso di versare la quota fissa di 5,00 Euro all'atto della registrazione) mentre all'Affiliato verrebbero immediatamente resi in chiaro tutti i dati aggiuntivi ed i recapiti del Cliente per eventuali contatti successivi.

Per i Clienti che decidono di versare la quota fissa all'atto della registrazione e che siano in possesso della specifica tessera di partecipazione Turiscom Aziende, l'Affiliato si impegna ad applicare lo sconto evidenziato sul portale al momento del soggiorno anche ai turisti che soggiorneranno occasionalmente, anche senza prenotazione, acquistando il servizio in loco.

### **Dal punto di vista del Turista/Cliente**

Al momento dell'iscrizione (annuale) il Cliente potrà scegliere due diverse opzioni, in funzione delle quali i nostri sistemi processeranno diversamente le sue prenotazioni future

- Il cliente può scegliere di versare subito, all'iscrizione, un costo fisso pari ad un solo diritto di prenotazione (5,00 Euro) e non dover corrispondere più alcun costo di servizio per nessuna prenotazione andata a buon fine
- Il cliente può scegliere di registrarsi gratuitamente e poi pagare un diritto di prenotazione pari a 5 Euro per ogni prenotazione andata a buon fine per la quale abbia usufruito del servizio.

Nella prima ipotesi, è previsto il rilascio di una tessera che consente di usufruire degli sconti applicati anche prenotando of-line o direttamente presso la struttura ricettiva degli Affiliati Convenzionati.

Nel secondo caso, il Cliente convenzionato a titolo gratuito si vedrà imputati i costi di prenotazione per ogni prenotazione andata a buon fine (5,00 euro per ogni prenotazione a buon fine).

All'interno della sua area riservata potrà scegliere di pagare i costi maturati in molteplici modi (bollettino di conto corrente postale, bonifico bancario, pagamento on line) oppure potrà corrispondere tali costi, ove previsto e concordato con l'Affiliato, direttamente all'Affiliato stesso al momento del soggiorno. In questo caso, ed unicamente in questo caso, verificato che il Cliente abbia pagato presso l'Affiliato, mensilmente emetteremo una fattura all'Affiliato stesso per lo storno delle somme incassate per nostro conto.

Non appena un Cliente accetterà una conferma di disponibilità o una controproposta di soggiorno di un nostro Affiliato, potrà accedere ai recapiti della struttura ricettiva per eventuali contatti futuri.

### **Condizioni Generali:**

- L'Affiliato si impegna a non operare mai affinché un Cliente iscritto a Turiscom Aziende possa accedere ai prezzi scontati riservati a tale circuito (ad esempio annullando una prenotazione corretta per raggiungere accordi privati) senza corrispondere alla nostra società i diritti di prenotazione. Se tale ipotesi dovesse verificarsi, l'Affiliato verrebbe contestualmente escluso dai circuiti Turiscom e proposto dinanzi alle competenti autorità per truffa.
- La nostra società si impegna a non imputare mai al Cliente alcun costo per soggiorni non fruiti o prenotazioni non accettate e a non imputare mai alcun costo di prenotazione all'Affiliato se prima l'affiliato non ha incassato tale costo dal Cliente.
- L'Affiliato potrà scegliere liberamente lo sconto da applicare (da un minimo del 10% ad un massimo dell'80%) con procedura autonoma ed istantanea all'interno della propria area riservata. La percentuale di sconto potrà essere modificata in qualsiasi momento (anche per brevi periodi di super promozione) senza alcun vincolo o costo.

Oltre a queste due semplici regole di buon senso, il rapporto si baserà esclusivamente sulle condizioni generali di servizio valide per gli altri circuiti Turiscom

## 👤 **Turiscom** Aziende, perché sceglierlo

In questa pagina cercheremo di spiegare il perché della nascita di un circuito riservato ad Aziende convenzionate e di come si possa impiegare la plusvalenza di rendimento per accrescere il proprio potenziale di vendita conservando un incremento dei profitti

### **Perché offrire i propri servizi scontati in un circuito chiuso**

Oggi la concorrenza di mercato ha un'importanza fondamentale.

Con la diffusione di servizi di comunicazione di massa e la conseguente facilità con cui l'utente può accedere a più informazioni, confrontandole, non ci si può permettere di collocare sul mercato un prodotto fuori prezzo.

**Turiscom** è studiato affinché possiate vendere il vostri prodotti/servizi senza avere un'incidenza economica sul loro valore.

se ad esempio in un anno vendete (ipotesi) **5 soggiorni di due notti** per due persone, al costo di 60 euro a notte per doppia, con un **incasso lordo approssimativo di 600 euro** (60X2nottiX5soggiorni), con la nostra affiliazione Aziende base avrete un costo di incidenza pari al massimo di 36 euro IVA INCLUSA. Senza considerare che con il crescere dell'incasso o con il passare del tempo, questo costo non crescerà mai.

Con una agenzia viaggi, a patto che vi permetta di vendere il prodotto al vostro prezzo, probabilmente avreste un costo di commissioni minimo del 20% più IVA dell'incassato, pari cioè ad Euro 120,00 +IVA, per totali 144 Euro di costi a fronte dei 36 di Turiscom.

E se l'agenzia percepisce solo il 10%, ottenete un costo pari a 72 Euro contro i 36 di Turiscom.

Considerate inoltre che i costi di agenzia sono incidenze flottanti, crescono cioè con il fatturato mentre il costo Turiscom è unico ed una volta ammortizzato non si ripete.

### **Cosa ne deriva?**

Con riferimento all'ipotesi sopra descritta, ne deriva che Turiscom comporta un risparmio, quindi una plusvalenza, di ben 108,00 euro netti.

### **Investire il risparmio!**

Se facciamo un passo avanti, ci rendiamo conto che tale risparmio può essere "investito" per accrescere il potere di vendita dei propri prodotti, con una riduzione del costo sintetizzata in uno sconto all'utente.

Non è certo necessario che siamo noi a spiegarvi che effettuare uno sconto a molto più valore, dal punto di vista del Consumatore, che esporre un prezzo minore. Lo sconto infatti "ATTIRA L'ATTENZIONE"

Se sviluppiamo i dati sopra riportati otteniamo che vendere in Turiscom Aziende con uno sconto del 10% vi porterebbe ad incassare (60-10%X2nottiX5soggiorni) 540 Euro a cui, se volete, possiamo ancora detrarre i 36 Euro IVA inclusa dell'investimento unatantum iniziale di adesione, ottenendo un incasso di 504 Euro netti.

Sempre confrontando i dati prima esposti, vendere lo stesso tipo e numero di soggiorni tramite una agenzia che vi chiede il 20% di provvigioni, vi avrebbe portato un incasso di (600 - 144) 456,00 Euro

Ecco dimostrato come possa essere semplice avere la possibilità di guadagnare 48 euro netti in più, vendendo il proprio prodotto in modo più facile, poiché scontato.

**Turiscom Aziende ha inoltre un costo fisso, a vita, che non cresce ne con il tempo ne con il numero di soggiorni venduti.**

Lasciando a voi ogni ulteriore ipotesi, vogliamo sviluppare i valori sopra citati per un numero di 12 soggiorni di due notti per due persone (uno al mese)

**Turiscom Aziende:**

incassato:  $60 \cdot 10\% \cdot 2 \text{ notti} \cdot 12 \text{ soggiorni} = 1.296,00$  euro incassati

Spese da sostenere: 36,00 Euro IVA INCLUSA

Rendimento:  $(1.296,00 - 36) = 1.260,00$  euro netti

**Altro sistema (con una ipotesi di commissione o di provvigione del 20%)**

incassato:  $60 \cdot 2 \text{ notti} \cdot 12 \text{ soggiorni} = 1.440,00$  Euro

Provvigioni/spese:  $(1.440 \cdot 20\%) = 288,00$  euro più IVA = 345,60

Rendimento:  $(1.440 - 345,60) = 1.094,40$

Con 12 soggiorni si ottiene dunque una plusvalenza di ben 165,60 Euro netti, senza considerare che il soggiorno scontato si venderà sempre meglio di quello a prezzo pieno.

### **Perché però vendere in un circuito Chiuso?**

E' una strategia di marketing che ha sempre dato i suoi frutti

La creazione di una rete, un circuito, un club genera risonanza ed attira l'attenzione nel consumatore.

La scelta di convenzionare Aziende comporta inoltre l'inclusione nel circuito di masse di consumatori per ogni convenzione.

Questi consumatori, una volta informati di avere diritto ad uno sconto sui soggiorni e le vacanze perché la loro azienda è convenzionata, saranno ancora più invogliati a visionare le vostre offerte e quindi miglioreranno il rendimento in generale del circuito.

Se a queste considerazioni si aggiunge che la convenzione aziendale non ha alcun costo e che quindi ogni titolare/responsabile d'azienda può in definitiva offrire un ottimo servizio, un regalo o un premio, ai propri dipendenti senza alcuna complicazione o costo, si capisce il perché del successo che la nostra pre-campagna di convenzionamento sta riscuotendo verso le aziende (per dettagli, vedasi la sezione "alcuni numeri" accessibile dal menù).

Un altro vantaggio della vendita su circuito chiuso deriva dal potersi identificare nel circuito stesso, sottraendosi alla più ampia concorrenza di mercato ed inserendosi in un contesto comunque ben articolato e dall'offerta diversificata che può soddisfare (e quindi richiamare) un maggior numero di consumatori.

Più o meno sono i vantaggi che un ipermercato ha rispetto ad un comune supermercato o negozio.

**ATTENZIONE:** i valori economici che abbiamo riportato precedentemente sono indicativi. Ad esempio, non tutte le strutture offrono camere doppie a 60,00 euro a notte ed il numero di soggiorni che potrete vendere tramite Turiscom, benché illimitato ed ininfluenza verso i costi, dipenderà anche dalla qualità e dalla concorrenzialità della vostra offerta, oltre che dall'ubicazione della vostra struttura, dal periodo dell'anno di riferimento e da molti altri fattori che non è possibile calcolare.

## **Turiscom** Aziende, Alcuni numeri!

### **Turiscom** Aziende

verrà ufficialmente inaugurato a Febbraio 2007.

Da alcuni mesi il nostro personale sta però operando per preselezionare aziende disponibili a convenzionarsi al circuito.

### **Alcuni numeri:**

Per garantire un tempestivo avvio del circuito, **Turiscom Italia**, ha preselezionato circa **170 aziende API** (aziende con almeno 50 dipendenti) per l'adesione al circuito Turiscom Aziende.

Ad oggi tali aziende hanno espresso parere favorevole all'adesione e stiamo lavorando al perfezionamento delle procedure di funzionamento e di iscrizione dei dipendenti, oltre che alle necessarie verifiche di attendibilità sugli iscritti (anche da parte degli affiliati):

Al momento il numero dei potenziali Dipendenti iscrivibili al circuito è di **31.461 persone**.

Da Gennaio 2007 verranno poste in essere specifiche campagne di adesione e convenzione per un più vasto numero di aziende nazionali, senza il vincolo fin'ora imposto dei 50 dipendenti minimi.

Il costo di adesione per ogni azienda è nullo.

Tutte le aziende convenzionate si impegneranno a verificare l'attendibilità dei nominativi individuali dei dipendenti.

Dal momento dell'inaugurazione del circuito, i nominativi ed i recapiti delle aziende convenzionate, saranno disponibili sul portale anche se le convenzioni con le aziende saranno attivate progressivamente, a scaglioni, per consentire ai nostri tecnici di testare tutti i sistemi ed i dispositivi di funzionamento.