



Comunicato stampa

**PERSONAL TRAVEL SPECIALIST:
RISULTATI PIU' CHE POSITIVI GIA' A TRE MESI DALLA CHIUSURA DELL'ANNO**

Gluco Auteri: "L'obiettivo del progetto PTS è, nei confronti del cliente, semplificare il processo di acquisto, farlo sentire unico, garantirgli un servizio autentico e anche un pizzico di sana felicità".

Milano (*) settembre – Il progetto Personal Travel Specialist di Uvet, che chiuderà l'esercizio 2017 nel prossimo mese di dicembre, ha raggiunto il traguardo di 3 milioni di euro nella vendita di pacchetti turistici e circa 1 milione di euro in biglietterie e voucher hotel.

Oltre ai numeri, è molto interessante leggere quali sono stati i comportamenti di acquisto dei clienti che si sono rivolti ai Personal Travel Specialist:

- Il 70% dei volumi di turismo sono stati venduti tra le 19.00 e le 22.00, il 30% nei giorni di sabato e domenica e il 100% a domicilio dei clienti previo appuntamento.
- I contatti nati dalle attività social e poi trasformati in vendita sono stati più di 150. Anche il sito ha generato contatti e richieste di preventivi in numeri elevati, con una successiva concretizzazione positiva.
- In forte crescita le pratiche con un valore medio molto alto, le vendite ai gruppi, i prodotti di lusso ma anche un consolidamento dei prodotti di gamma estiva più tradizionali.

*"Le specifiche competenze e conoscenze di ogni singolo Personal Travel Specialist hanno permesso a ognuno di esprimere il proprio potenziale effettivo, di strutturare al meglio il proprio piano di lavoro, di trarre importanti obiettivi e relative remunerazioni e di consolidare il proprio ruolo con stile e qualità. - ha commentato **Gluco Auteri, Responsabile PTS** - Apprezziamo molto il fatto che questo servizio di vendita risponda concretamente ai bisogni dei clienti, generando quindi un valore effettivo e misurabile. L'obiettivo del progetto PTS è, nei confronti del cliente, semplificare il processo di acquisto, farlo sentire unico, garantirgli un servizio autentico e anche un pizzico di sana felicità. Abbiamo appena concluso una serie di nuovi inserimenti dopo una intensa attività di recruiting svolta nei mesi estivi con 12 nuove risorse. Appuntamento al TTG di Rimini per coloro che vorranno consegnarci il proprio CV per diventare Personal Travel Specialist".*

Il Gruppo Uvet è il polo italiano del turismo, leader nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per viaggi leisure, mobility management, eventi, miche e pharma. Con oltre 1000 dipendenti è presente in molti mercati europei, il giro d'affari del Gruppo si attesta a circa 2.5 miliardi di euro, compreso il tour operator Settemari e il network di agenzie a brand Uvet Network, Last Minute Tour e Open Travel Network costituito da oltre 1.200 agenzie di viaggio attive nei segmenti business e leisure (<http://www.uvet.com>)

Per approfondimenti:

Salvatore Sacco, Marketing & Communication Coordinator salvatore.sacco@uvetamex.com | Tel: + 39 02 81 838 392

Ufficio stampa: SEC SPA: | Tel: + 39 02.624999.1

Fabio Leoni leoni@secp.com / Francesca Brambilla brambilla@secp.com