



# CHI AMA VIAGGIARE NON APRA UN'AGENZIA

**Salvatore Cerbone, titolare del Network campano Puerto Svago, racconta come sviluppare un vero progetto di impresa in campo agenziale e diventare leader sul territorio.**



Operativo da oltre un decennio nel settore del turismo organizzato, conta ormai al proprio attivo oltre 40 punti vendita affiliati concentrati sul territorio campano. Un segnale di radicamento forte sul territorio, cui il network Puerto Svago deve il primato regionale del numero di viaggi venduti tramite agenzia. Biglietteria aerea, ferroviaria, marittima, prenotazione di servizi alberghieri, autonoleggio, organizzazione di viaggi in Italia e all'estero, unitamente all'organizzazione di viaggi scolastici e stage caratterizzano l'offerta del gruppo capitanato da Salvatore Cerbone, manager ampiamente soddisfatto dei risultati finora conseguiti ma anche determinato a potenziare ulteriormente la presenza del brand sul territorio nazionale e, perché no, a guadagnare la leadership anche in altre regioni.

Organizzazione di viaggi in Italia e all'estero, unitamente all'organizzazione di viaggi scolastici e stage caratterizzano l'offerta del gruppo capitanato da Salvatore Cerbone, manager ampiamente soddisfatto dei risultati finora conseguiti ma anche determinato a potenziare ulteriormente la presenza del brand sul territorio nazionale e, perché no, a guadagnare la leadership anche in altre regioni.

## **Perché chi ama viaggiare non dovrebbe aprire un'agenzia?**

Ovviamente si tratta di una provocazione, ma non del tutto. Talvolta si dimentica che il primo obiettivo di chi apre un'agenzia di viaggi non deve essere viaggiare ma fare l'imprenditore. Ovviamente chi si dedica a questa professione ama conoscere il mondo, ma non deve farne la principale attività. Il suo lavoro consiste anzitutto nel vendere viaggi.

## **C'è a suo parere un modo per farlo in modo corretto e ottenere la giusta soddisfazione economica?**

Sicuramente c'è chi riesce a ricavare da questa attività risultati brillanti che, tengo a sottolinearlo, gli consentono di realizzare a pieno il suo sogno, avendo anche il tempo e il denaro necessari per vedere il mondo. Un'esperienza che si può fare al meglio e con la giusta consapevolezza anche grazie ai vantaggi che indubbiamente derivano dal mestiere.

## **Ma come si fa, concretamente, a raggiungere questo traguardo?**

Considerato il quadro competitivo piuttosto complesso, direi che aprire un'agenzia in franchising possa dare una grossa mano a non ritrovarsi da soli a combattere contro tutto e tutti. Certo anche questo passo va fatto con cautela, scegliendo un marchio consolidato, che dimostri di poter effettivamente raggiungere i risultati attesi.

## **Nell'era dell'on-line, con l'avvento delle OLTA, pensa davvero che il punto vendita tradizionale possa essere una soluzione consigliabile?**

L'universo distributivo è in effetti in trasformazione continua e i competitor si moltiplicano. Oltre a chi vende viaggi on-line, rimangono comunque le tante agenzie tradizionali situate nelle aree più diverse che, grazie all'advertising a basso costo effettuabile attraverso i social, invadono il mercato locale. Aggiungo poi che anche l'abusivismo contribuisce a rendere più dure le regole del gioco.

## **Quindi non c'è speranza?**

Certo che c'è. Come dicevo, ci sono ancora imprenditori che con questa attività riescono a raggiungere risultati importanti. È però importante sapere che un conto è aprire un'agenzia e un altro è farla funzionare. L'aggregazione tra professionisti serve proprio a questo.

## **Quando si parla di aggregazione avete ampia voce in capitolo: Puerto Svago è infatti oggi il primo franchising di agenzie della Campania per fatturato. Qual è il segreto?**

A differenza di chi punta ad un'espansione nazionale rapida ma debole sotto il profilo della concentrazione del business e della visibilità in ambito locale, il nostro brand si è anzitutto fortemente radicato nel territorio di origine, fino a diventare leader. Ad oggi non esiste infatti un altro marchio che in Italia possa vantare una concentrazione così elevata di agenzie attive nella regione di riferimento e, per di più, con un volume di viaggi venduti altrettanto significativo. I numeri parlano chiaro. Bilanci alla mano, Puerto Svago è attualmente il franchising che fattura di più in questa regione.