

Il turismo scopre il baratto “evoluto”



Il baratto, storicamente, considerato come la prima forma di compravendita: “io do una cosa a te e tu ne dai una a me”. Oggi, complice anche la rinnovata attenzione per l'economia dovuta alla crisi in atto, il baratto torna protagonista di innovativi progetti di business, riscuotendo crescente interesse in tutti gli ambiti, turismo incluso. Tra i progetti più interessanti, c'è quello di Blastness, azienda italiana leader nella fornitura di sistemi informatici, servizi e consulenza che si rivolge ad al-

Le esperienze nel settore e i casi di successo sono il principale punto di forza del team Blastness. Ad oggi l'azienda risulta essere il primo provider in Italia di sistemi di prenotazione on-line per hotels a 5 stelle, a certificazione del livello di affidabilità e della capacità di personalizzazione dei servizi. Conta nel proprio portfolio oltre 500 strutture, dalle Guest House alle Dimore Storiche, dai Business Hotel ai Resort, dagli Hotel Indipendenti fino alle più importanti Catene Alberghiere.

Blastness, in partnership con la società di cambi merce Ennevolte, propone un modello innovativo di vendita che interpreta in chiave moderna la più antica forma di scambio commerciale

berghi e società operanti nel settore turistico, e che, dal 2005, anno della sua fondazione, ha come mission l'innovazione e lo sviluppo del business dei propri clienti-partners.

«Abbiamo fornito a Ennevolte, azienda milanese specializzata nel cambio merce pubblicitario», spiega il presidente di Blastness **Andrea Delfini** (foto sotto), «delle piattaforme tecnologiche che permetteranno alla società milanese di vendere, direttamente dal sito www.ennevolte.com su canali di vendita strettamente privati, camere d'hotel acquisite attraverso il sistema di “baratto” evoluto».



Blastness non solo aggrega competenze e risorse specializzate, ma si dedica anche ad esplorare nuovi canali di business, come quello del baratto, con sistemi informatici e metodologie assolutamente all'avanguardia.

Ma di che cosa si tratta in pratica? Lo racconta con chiarezza l'amministratore delegato di Ennevolte **Corrado Tonello** (in basso): «la nostra è una società che opera nel settore turistico proponendo a tour operator e a singoli hotel la pubblicità e l'acquisto di prodotti/servizi attraverso il cambio merce pubblicitario. Si tratta di una moderna versione del baratto che offre diversi vantaggi, tra cui la rivendita protetta dei prodotti in un canale chiuso e l'utilizzo del web sia come media pubblicitario sia come strumento di vendita». Una proposta decisamente accattivante anche per il settore alberghiero, soprattutto quando la liquidità scarseggia e tutte le leve strategiche diventano utili per accrescere la domanda e sostenere le vendite. Con questo sistema, gli hotel potranno acquistare pubblicità e prodotti/servizi attraverso le modalità del cambio merci di Ennevolte, la quale, grazie al progetto Easycontract potrà ampliare e completare la propria offerta di opportunità. «Attraverso il sistema di cambio merce Easycontract», prosegue Emanuele Bonazzi, «oltre ai marchi già in catalogo, tra cui Bissazza, Bormioli e Philips, le strutture ricettive potranno dotarsi di tutti i prodotti forniti da Blastness, senza alcun esborso di denaro, semplicemente usando come moneta d'acquisto le camere d'albergo». Andrea Delfini aggiunge: «L'approccio che ha portato a questa nuova partner-



ship è il medesimo che ha sempre contraddistinto ogni nostro rapporto di collaborazione: un approccio finalizzato a sviluppare al massimo il business del cliente e, di conseguenza, anche il nostro. Voglio inoltre porre l'accento sull'innovazione delle nostre tecnologie e dei nostri servizi destinati al mondo turistico e alberghiero: siamo davvero fieri di poter dire che, oggi, Blastness si apre al mondo aziendale, portando il suo innovativo modello d'azione ancora di più fuori dagli schemi e dentro l'economia reale». **P.T.**



ennevolte propone acquisti vantaggiosi ai dipendenti di aziende convenzionate.

