

Cartella Stampa



IR TOP
Via C. Cantù, 1
20123 Milano
Tel. +39 02 45473884/3
ufficiostampa@irtop.com

SOMMARIO

- Profilo
- Modello di business
- Fattori di successo
- Linee strategiche
- Top Management



Modello di Business

Il modello operativo di Portale Sardegna è strutturato come segue:



Selezione dei fornitori e ideazione di offerte di viaggio: la Direzione Generale e la Funzione Marketing si occupano di selezionare attivamente e in via continuativa operatori turistici che esercitano in Sardegna. Gli operatori devono soddisfare precisi standard di qualità al fine di massimizzare l'esperienza che si offre alla clientela. Oltre alla selezione degli operatori, la Direzione Generale e la Funzione marketing consolidano rapporti di partnership strategici con i principali vettori navali e aerei, non solo per ottenere condizioni economiche vantaggiose da poter proporre alla propria clientela, ma anche per diversificare quanto più possibile l'offerta. Grazie a questo sistema, la Società è in grado di rispondere alle specifiche esigenze dei viaggiatori, sia in termini di esperienza, sia di prezzo.

Web marketing: Portale Sardegna svolge la propria attività promozionale principalmente attraverso il canale *web*, che è raggiunto dagli utenti grazie a:

- campagne pubblicitarie c.d. *pay for click*. Con queste Portale Sardegna, in qualità di inserzionista, paga una tariffa unitaria in proporzione ai click; la Società pagherà cioè, solo nel caso in cui un utente clicchi effettivamente sull'annuncio pubblicitario;
- attività di miglioramento del posizionamento sui motori di ricerca delle pagine dei siti web di Portale Sardegna (c.d. *Search Engine Optimization – SEO*); la Società, inoltre, è raggiungibile sul web grazie ad altri canali, quali il blog ("IloveSardinia"), e la community sul sito Sardegna.com, che rappresentano un elemento di convergenza delle ricerche di viaggio.

Area marketing: Portale Sardegna svolge un'attività di *marketing* e comunicazione finalizzata alla fidelizzazione dei clienti e al rafforzamento dell'immagine e della notorietà del proprio marchio. Le attività di marketing sono costantemente portate avanti dalla Società e possono riguardare campagne promozionali *online* ma anche eventi. Le campagne sono generalmente supportate dalla distribuzione di materiale promozionale legato alla riconoscibilità del marchio Portale Sardegna nonché dei servizi offerti.

Advisory & Booking: nell'area *booking* viene creato il pacchetto vacanza richiesto dal cliente. Tale procedimento ha inizio con l'accesso del cliente alla piattaforma web (che è accessibile anche da *smartphone*). Le piattaforme sono dotate di un'interfaccia grafica che consente al cliente direttamente di personalizzare il viaggio con le sue preferenze. L'utente compila un *form* predisposto al fine di ottenere diverse offerte che incontrino le esigenze che ha espresso quanto a località, data di arrivo e di partenza, prezzo e sistemazione. Oltre al *form* il cliente ha la possibilità di accedere ai servizi offerti tramite l'area *booking* anche attraverso il contatto diretto con addetti specializzati telefonando al numero prenotazioni indicato sul sito internet. Il pacchetto viene definito secondo le indicazioni e le esigenze del cliente e, in seguito alla ricezione da parte degli addetti *booking* della Società della richiesta di preventivo da parte del

cliente, dopo l'accettazione del preventivo, accompagnato dal versamento di una caparra confirmatoria, Portale Sardegna provvede all'invio della conferma. In seguito la Società procede con la prenotazione dei servizi turistici richiesti trasmettendo la conferma della prenotazione e i dati per effettuare il saldo del corrispettivo relativo al servizio turistico prenotato. Terminata la procedura di prenotazione del servizio o del pacchetto turistico, sono inviati, in formato cartaceo ed elettronico, i documenti di viaggio inerenti al servizio o pacchetto turistico acquistato.

Travel Experience: durante il soggiorno sono offerti ulteriori servizi personalizzati, per il tramite dei Travel Angel. Oltre ai Travel Angel, per l'intera durata del soggiorno è a disposizione dei clienti un servizio di advisory continuativo tramite iContact Center, creati per venire incontro alle esigenze e alle richieste del singolo cliente.

Fattori di successo

Portale web: Portale Sardegna è una società c.d. web-based, che investe continuamente in tecnologia per migliorare gli strumenti e le interfacce dei propri portali al fine di accrescere la *user experience* ed essere allineata alla *best practice* internazionale, e che si riflette in un elevato tasso di conversione (c.d. *redemption rate* pari al 16,4% per *Portalesardegna.com*).

Network: la Società conta un network referenziato di (i) oltre 700 strutture ricettive all'interno della regione Sardegna, (ii) *partnership* con i principali vettori aerei e navali che gestiscono le tratte da e per la Sardegna. Tale network consente di offrire alla clientela un'ampia e diversificata offerta e a prezzi competitivi.

Posizione di mercato: è una delle principali *Online Travel Agency* che operano nel settore dei viaggi per la Sardegna. I siti internet: *www.portalesardegna.com* e *www.sardegne.com*, rientrano tra i principali siti internet specializzati nell'offerta turistica per la Sardegna.

Composizione del team: il *team* che gestisce il segmento *incoming*, è composto da collaboratori di età media pari a circa 40 anni tutti dotati di specifiche competenze nel settore del turismo nonché di una profonda conoscenza del territorio sardo. L'elevata esperienza e specializzazione del personale consentono di mantenere un elevato livello di soddisfazione della clientela pari al 97,4%.

Innovazione: strategia omnicanale che consente di coniugare le diverse esigenze della clientela, soprattutto quella propensa alla navigazione sul *web*, sia con un servizio di consulenza e assistenza della clientela nelle diverse fasi di selezione dei servizi turistici offerti sia con un servizio di assistenza in *loco* operata dai Travel Angel.

Scalabilità: il modello di *business* ha consentito alla Società di registrare dei rilevanti tassi di crescita (CAGR ricavi 24% negli ultimi 5 anni). In particolare l'infrastruttura tecnologica è stata realizzata per garantire continuità nell'erogazione dei servizi e il mantenimento della qualità del servizio offerto, nonché un'elevata e rapida scalabilità.

Linee Strategiche

Le principali linee strategiche perseguite si sviluppano attraverso i seguenti punti:

- la **destagionalizzazione**: la Società, intende usare i propri *data base* per vendere prodotti *outgoing* e implementare il *cross selling* nel corso delle diverse stagioni. Lo stesso obiettivo sarà perseguito attraverso l'implementazione del "Meet Forum", attraverso il quale la Società riuscirà a raccogliere visitatori anche nella c.d. bassa stagione. Inoltre, è in fase di sviluppo il progetto "Frontit", che lega una rete di imprese transfrontaliere in ambito europeo;
- La creazione di **nuovi segmenti di clientela**: Portale Sardegna intende potenziare le offerte dedicate ai viaggiatori, attraverso i viaggi a "tema" (Sport, Cultura e Archeologia). Inoltre la Società ritiene di ampliare l'offerta ai viaggi di gruppo, e diversificare maggiormente la clientela, rispetto all'attuale concentrazione sulle famiglie;
- **Branding position**: promuovere il brand attraverso pubblicità in televisione, con attenzione ai target regionali e di clientela, e attraverso campagne di web marketing, ai fini di ottenere maggior visibilità sui mercati esteri. Infine, la Società ritiene di sviluppare il brand anche sui social network attraverso il blog di viaggio;
- **Internazionalizzazione**: la Società intende creare un team internazionale di madre lingua, oltre ad aprire una *branch* di diritto estero in una location dove sia possibile ingaggiare risorse qualificate, di diversa provenienza (in particolare dell'Unione Europea).

Top Management



MASSIMILIANO COSSU – *Amministratore Delegato*

Socio fondatore di Portale Sardegna nel 2001, ricopre attualmente i ruoli di Direttore Generale (DG) e Finanziario (CFO). Nel 1997 consegue la Laurea in Economia delle Istituzione e dei Mercati Finanziari presso l'Università Luigi Bocconi di Milano. Dopo le prime esperienze come analista finanziario e trader in Cariplo, Credit Agricole e Caboto, ha ricoperto diversi incarichi di responsabilità come *business manager* (MPS), *product manager* (SCM Sim), *asset manager* (Alma Laghi SA), oltre che come coordinatore della rete dei promotori finanziari e *product developer* all'interno del Gruppo Generali



DANIELE BARTOCCIONI MENCONI – *Presidente del Consiglio di Amministrazione*

Entra in Portale Sardegna nel 2015 con una partecipazione del 2% (tramite Flexagon Capital Solutions), ricoprendo dapprima il ruolo di Vice-Presidente e poi di Presidente del Consiglio di Amministrazione. _ Laurea *cum laude* nel 1998 in Economia delle Istituzione e dei Mercati Finanziari presso l'Università Luigi Bocconi di Milano. Dirigente di JP Morgan (dal 1997 al 2005) e Merrill Lynch (dal 2005 al 2008), ed ex responsabile delle attività di Capital Market Solutions di Mediobanca a Londra (dal 2008 al 2014), nel 2016 fonda Flexagon Capital Solutions con sede a Londra, di cui è attualmente *managing partner*



MARCO DEMURTAS – *Direttore Commerciale*

Dapprima membro del Consiglio di Amministrazione (dal 2003 al 2007) e poi Presidente (dal 2007 al 2016) di Portale Sardegna Srl, dal 2016 ricopre il ruolo di Direttore Commerciale e Responsabile Marketing di Portale Sardegna. Ampia expertise nell'attività di affiliazione delle strutture commerciali e con la gestione di tutte le dinamiche legate al *booking on line* attraverso il coordinamento dell'attività SEO, implementazione dell'attività sul PPC e sulle DEM e soprattutto in qualità di operatore e contestuale coordinatore dell'Area Booking. Per 15 anni

ha avuto l'opportunità di gestire tutte le problematiche dei clienti, capire le loro esigenze ed utilizzare queste preziosi informazioni per ottimizzare le attività di Marketin

CONTATTI

Domenico Gentile, Antonio Buoizzi

IR Top Media

ufficiotampa@irtop.com

Tel. +39 02 45473884/3