

## i casi del mese

CHI VA SU E CHI VA GIU': FRANCHISOR E RETI DI VENDITA DI PARTICOLARE ATTUALITA' PER RISULTATI POSITIVI O NEGATIVI

# Viaggi premiati, viaggi finanziati

IN SALITA



### Ha avuto successo perché...

HA ASSICURATO A CIASCUN AFFILIATO UN'ASSISTENZA COSTANTE E HA AGGIUNTO ALLA SEMPLICE VENDITA DI VIAGGI SERVIZI E ACCESSORI.

«Prima di quest'estate, abbiamo concluso il 50° contratto di affiliazione. E nella nostra sede centrale siamo passati dalle tre persone del 2003, quando abbiamo iniziato, alle 14 presenti a Cagliari nei tre uffici commerciali». Così Ivan Scarpa, titolare della catena di agenzie **I Viaggi di Litta**, sintetizza il successo dell'iniziativa che, partita da Cagliari, conta oggi affiliati in tutt'Italia, dalla Lombardia alla Puglia. I nuovi affiliati han-

no portato una crescita del fatturato del gruppo che solo nell'ultimo anno è passato da 800 mila euro del 2005 agli 1,6 milioni previsti per la fine di quest'anno. «Proprio adeguando la struttura della sede centrale - aggiunge Scarpa - siamo riusciti a crescere al ritmo di due agenzie al mese. Perché alla base del successo de I Viaggi di Litta c'è proprio la capacità di assistere ogni affiliato e non lasciarlo mai solo». Molto originale, poi, la formula di que-

sta catena, basata su un marketing aggressivo e sui servizi che si aggiungono alla vendita del pacchetto di viaggi. Dal catalogo premi che ogni cliente può scegliere, in base a quanto ha speso per la sua vacanza, alla vendita di oggetti utili a chi viaggia, per arrivare ai finanziamenti della vacanza, con la finanziaria Littaфин.

**INFO:** Sisl Srl, Num. Verde 800 134949, mail a [info@iviaggi-dilitta.it](mailto:info@iviaggi-dilitta.it), sito web [www.iviaggi-dilitta.it](http://www.iviaggi-dilitta.it)

# Un touch screen per due

### Ha avuto successo perché...

HA MIGLIORATO LE CARATTERISTICHE TECNICHE DEI VIDEODISTRIBUTORI AUTOMATICI, PUNTANDO SEMPRE SULLE RIDOTTE DIMENSIONI E LA FACILITÀ D'USO.



Per la fine dell'anno prevedono un incremento del fatturato del 10%, passando da 2,4 milioni di euro a 2,7. Per **Magex**, videonoleggi automatici, è cresciuto, di pari passo, il numero di affiliati che oggi sono presenti un po' in tutt'Italia e anche all'estero. La Germania è sicuramente il Paese che, dopo l'Italia, ha tributato il maggior successo a quest'azienda: presenti da appena un anno, si contano già una ventina di installazioni con insegna Magex. «Abbiamo investito sull'innovazione tecnologica - spiega Alessandro Germani, uno dei due soci - così, per esempio, lo scorso anno abbiamo introdotto le nuove macchine con il touch screen e nei primi mesi di quest'anno abbiamo integrato la gamma con macchine a doppia postazione e con magazzino in grado di contenere ben 2.424 dvd. Due elementi, questi, che hanno sicuramente aumentato l'interesse del mercato, integrandosi con la nostra filosofia di sempre, basata sulla compattezza della macchina».

**INFO:** Magex Srl, tel. 0444 440917, mail a [magex@magex.it](mailto:magex@magex.it), sito web [www.magex.it](http://www.magex.it)

# Un anno di prestiti

### Ha avuto successo perché...

E' PASSATA DALLA MEDIAZIONE CREDITIZIA ALL'EROGAZIONE DIRETTA E HA INVESTITO IN MARKETING E PUBBLICITÀ.



**Prestitissimo**, una società che fa capo all'azienda Tasofisso Spa e si occupa del franchising finanziario, ha iniziato l'attività nell'autunno dello scorso anno. In meno di un anno, conta già 20 affiliati in tutt'Italia e ha incrementato il fatturato dell'azienda di riferimento che alla fine dell'anno in corso sarà cresciuto dell'86,89%. «Abbiamo incontrato sicuramente una congiuntura favorevole del mercato che ha favorito la nascita di molte iniziative in questo settore - dichiara Armando Cammisecra, presidente della società - ma abbiamo fatto un salto di qualità che ci stacca dalla miriade di piccole società che sono, in sostanza, dei mediatori creditizi. Noi siamo oggi una vera società finanziaria. Ovvero, facciamo l'erogazione diretta dei finanziamenti e, proprio perché non siamo intermediari di qualcun altro, possiamo applicare delle condizioni più competitive». A sostenere questo sviluppo di Prestitissimo, come tiene a precisare Cammisecra, sono intervenuti anche gli investimenti che l'azienda ha fatto in marketing e in pubblicità, come l'assistenza continua agli affiliati, sia in termini tecnico operativi, sia con formazione continua. **INFO:** tel. 800483355, [www.prestitissimo.it](http://www.prestitissimo.it), [info@prestitissimo.it](mailto:info@prestitissimo.it)