



**edizione Nazionale**

**Travel exps** dal 24 al 28 novembre 2014  
**Roadshow**

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

## **Il web non ha ucciso le adv, 25% acquista ancora viaggi in modo tradizionale**

notizia pubblicata **29 Settembre 2014** alle ore **13.02** nella categoria **Cronaca**

---

Sono 16 milioni gli italiani che fanno i loro acquisti online. E il 25% degli acquisti di soggiorni e vacanze in un'adv avviene dopo che gli stessi acquirenti hanno maturato online la decisione di acquisto, generalmente attraverso la consultazione del sito della destinazione della loro vacanza.

Dunque l'agenzia di viaggi ha, o meglio può ancora avere un ruolo rilevante. E' questo il messaggio che Roberto Liscia, presidente di Netcomm, ha lanciato alla platea dei partecipanti al convegno "Lo status quo dell'e-commerce nel turismo", svoltosi in occasione della 14ma edizione di NoFrills.

"E-commerce non significa - ha sottolineato Liscia - che il negozio fisico sia morto: il trend cui si sta assistendo è il web shopping: il cliente va sul sito, ma spesso acquista nel negozio. E anche nel settore dei viaggi e turismo sono numerosi gli acquisti che vengono prenotati online e saldati in modo tradizionale alla consegna (cioè alla location/biglietteria) ma anche quelli prenotati in modo tradizionale (per esempio telefonico) e saldati online (con un bonifico bancario anticipato, in particolare nel caso di soggiorni in agriturismi o case in affitto per le vacanze).

Inoltre, una quota compresa tra l'8% e il 15% degli acquirenti di soggiorni e vacanze decide di effettuare un acquisto online dopo la visita in un'agenzia tradizionale. E' vero, però, che gli utenti sono quasi diventati "super-consumatori", soggetti che hanno preso il comando e raggiunto una maggiore consapevolezza nelle scelte di acquisto, mentre produttore e distributore hanno perso oltre che il governo, anche la marginalità. Il processo va allora invertito. Non semplicemente costruendo un sito dove vendere online . ha concluso Liscia - ma riappropriandosi della gestione del cliente".