



**TRYDOO.COM,
SFONDA IL TETTO DEI 500.000 E VEDE GLI ABBONATI ALLA
NEWSLETTER CRESCERE SETTIMANA SU SETTIMANA, ANCHE NEL
MESE DI AGOSTO**

Milano, 5 settembre 2012 – I numeri parlano chiaro. Gli italiani vanno a caccia di offerte, soprattutto nel settore del travel. Complice la “crisi” e un mercato turistico sempre più “trasparente”, gli italiani non rinunciano quasi mai ad un po’ di relax, ma sempre con un occhio di riguardo al contenimento della spesa e sfruttano la rete con sempre maggior coscienza e interesse per poter scegliere l’offerta più allettante.

In questo contesto la miglior risposta viene fornita da Trydoo e dalla sua selezione settimanale delle top 20 offerte di viaggio giudicate più interessanti dallo staff editoriale, tra tutte le proposte ricevute o presenti sul mercato. Gli iscritti che tutte le settimane ricevono le 20 migliori offerte del momento, e ne vagliano ben di più sul sito, nel mese di Agosto hanno sfondato e superato la soglia dei 500.000, a conferma che la formula della vacanza informata e “intelligente” funziona.

“Questa è la conferma che abbiamo centrato l’obiettivo decidendo di creare un prodotto che intende soddisfare sia il pubblico che gli operatori. I nostri utenti sono fedeli e attivi e gli operatori che ci contattano per proporre le loro offerte aumentano e ritornano”, ci conferma Adriano Meloni a due anni dal lancio del sito trydoo.com.

La mission di Trydoo.com è pubblicizzare e distribuire offerte di viaggio in maniera efficiente, senza commissioni e alti costi di marketing, mettendo in contatto direttamente chi propone l’offerta con chi la vuole prenotare. L’unico requisito richiesto agli operatori che vogliono promuovere le proprie offerte su sito Trydoo.com è che esse offrano un reale beneficio in termini di qualità/prezzo per il viaggiatore, e che abbiano un sito di vendita o un call center qualificato e funzionante.

SOCIAL MARKETING

Per migliorare sempre più il servizio agli utenti, Trydoo ha rilasciato prima dell’estate la versione 3.0 del sito, rinnovata nelle funzionalità e nell’aspetto con un ulteriore occhio al *social*, dove le offerte dei partner vengono condivise in modo virale anche con gli utenti di Facebook e Twitter.

L’utenza si conferma sempre più qualificata, a vantaggio degli operatori che vogliono offrire i loro servizi. Il target dei “viaggiatori attivi” non solo viene costantemente aggiornato sulle ultime novità ma diventa anche uno strumento di feedback per capire a cosa sono interessati e cosa invece non piace, innescando un meccanismo di “scambio” di informazioni che può essere sfruttato come indicatore della bontà delle proprie scelte di prodotto e livelli tariffari.

Per contattare la struttura commerciale: commerciale@trydoo.com oppure 02/ 48 02 17 53

Trydoo.com è il primo sito di offerte di viaggio in Italia, nato a Maggio 2010 per permettere agli operatori turistici di distribuire le loro offerte speciali con un elevato ritorno sull’investimento. Trydoo.com conta oltre 500.000 iscritti alla sua newsletter settimanale. Trydoo.com è stato fondato da Adriano Meloni, il top manager che ha lanciato e portato al successo Expedia.it in Italia.