



COMUNICATO STAMPA – TRYDOO.COM

15/07/2010

TRYDOO.COM, IL PRIMO SITO DI OFFERTE SPECIALI DI VIAGGIO IN ITALIA

Milano, 15 luglio 2010 – Nasce in Italia un nuovo canale marketing nel settore del travel. Trydoo.com è il nuovo modo di pubblicizzare e distribuire offerte di viaggio in maniera efficiente senza commissioni e alti costi di marketing. L'unico requisito per gli operatori è che le offerte pubblicate sul sito offrano un reale beneficio in termini di prezzo al viaggiatore: come dice il payoff: **Real Travel Deals!**

I viaggiatori si abbonano a Trydoo.com per ricevere settimanalmente nella loro casella di posta elettronica le migliori offerte di viaggio selezionate una ad una dai Product Manager di Trydoo.

Albergatori, Tour Operator, Compagnie di Crociere e Aeree hanno la possibilità di comunicare le proprie offerte turistiche **direttamente ai viaggiatori**, senza sprecare preziose risorse economiche in costose campagne pubblicitarie, spesso non destinate ad un target mirato.

Dall'altro lato i viaggiatori non dovranno più passare ore a confrontare decine di siti web, spesso con offerte e prezzi poco differenziati tra loro, perché riceveranno settimanalmente le migliori proposte scontate del momento, direttamente nella loro casella di posta elettronica.

Adriano Meloni, fondatore e Managing Director di Trydoo.com, dichiara: *"Finalmente anche in Italia, abbiamo creato un canale la cui mission è la redditività degli operatori turistici. Finora gli operatori avevano a disposizione solo due strade tra cui scegliere, entrambe eccessivamente costose: rivolgersi ai distributori, annullando quasi completamente i propri margini, oppure pubblicare i propri annunci sui motori di ricerca a prezzi che, ormai, sono giunti a livelli troppo alti per ottenere un minimo accettabile di visibilità e redditività. Con Trydoo proponiamo una terza scelta: prezzi ragionevoli per entrare nel listino, target di viaggiatori qualificatissimo, e cosa ancora più importante uno strumento straordinario per abbassare l'inventuto."*

La newsletter settimanale è infatti uno strumento eccezionale per smaltire l'inventario perché è estremamente flessibile ed è sufficiente comunicare la propria disponibilità di camere o altri servizi turistici, a prezzi scontati, con solo 24 ore di anticipo dall'invio ai 150.000 viaggiatori abbonati e interessati a ricevere proprio questo tipo di proposte.

"Per entrare in Trydoo" spiega Lara Cavaglieri, Site & Content Manager " si devono rispettare tre requisiti: primo, l'offerta deve essere reale, ovvero con un prezzo scontato rispetto a quello che verrebbe normalmente praticato dall'operatore, secondo, l'offerta comunicata deve essere identica a quella acquistabile, cioè non ingannevole, completa di una descrizione esaustiva del prodotto e prenotabile in maniera agevole per il viaggiatore, online o tramite call-center. Terzo: deve esserci un eccellente rapporto qualità/prezzo: non pubblichiamo niente che non prenoteremmo noi stessi."

In occasione del lancio, Trydoo.com offre interessanti promozioni per tutti gli operatori turistici.

Per contattare il servizio commerciale: commerciale@trydoo.com oppure 02/ 40 04 79 86

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 150.000 iscritti alla sua newsletter settimanale.