

Mobility Conference 2009
Le aspettative del Cliente Techint

Febbraio 2009



Il lavoro di Techint



- **INTERNAZIONALITA'**

- **TECNOLOGIA**

- **KNOWLEDGE**

TECHINT

Lavorare con partner internazionali



**STRATEGIA OLISTICA,
STRUTTURE FUNZIONALI**

ABBATTERE I SILOS FUNZIONALI

COMUNICARE, COMUNICARE, COMUNICARE

TECHINT

Cosa abbiamo bisogno per viaggiare



- **IL TEMPO È IL FATTORE CHIAVE**
= facilità di accesso all'aeroporto
- **INFEDELI ALLE COMPAGNIE AEREE,**
FEDELI ALL'AEROPORTO
- **VOLI DIRETTI DA MILANO**

**Oggi i Clienti sono informati,
collegati tra di loro,
non sono più destinatari passivi.**

**Questo è un'opportunità per l'offerta di
mobilità**

Co-creare insieme la piattaforma di servizi ottimale



- Il valore viene dall'esperienza
- Le esperienze vengono da interazioni a due vie
- Interazioni a due vie richiedono lo sviluppo di piattaforme "co-create"

PUNTI DI FORZA

- **Tempi di transito inferiori**
- **Facilità di controllo della spedizione**

CRITICITA'

- **Poche compagnie che operano con voli diretti**
- **Pochi voli intercontinentali**
- **Scarsità di servizi**