

Ravi Kalakota, Marcia Robinson  
**e-Business**

**Come avviare una impresa di successo in Internet**

Apogeo, Milano 2000  
pp. XII-420, L. 49.000

Partendo dalla propria esperienza professionale, gli autori di *e-business* tracciano un percorso per configurare le aziende che vogliono competere nell'e-commerce. Il passaggio dal modello d'impresa tradizionale a quello basato sull'e-business è supportato da casi studio dettagliati su note società.



Steffano Korper, Juanita Ellis

**Commercio elettronico  
Il progetto, le tecnologie,  
il marketing, la distribuzione:  
una mappa operativa**

Apogeo, Milano 2000  
pp. XXIV-280, L. 39.000

Rivolto a chi vuole operare nell'ambito del commercio elettronico, questo libro è un'utile mappa di tutti gli aspetti di cui bisogna tener conto per cogliere le opportunità offerte da internet.



Attraverso gli strumenti più aggiornati per la formulazione di criteri di scelta e azione, vengono proposti i nuovi modi di fare pubblicità e marketing, di trattare le relazioni con i partner e i clienti.

Michele Visciola

**Usabilità dei siti Web**

Apogeo, Milano 2000  
pp. XXXIV-174, L. 32.000

Navigare in internet non sempre è facile. L'utente, infatti, si scontra spesso con difficoltà non giustificabili. Questa tematica è affrontata in questo libro e analizzata nei suoi vari aspetti.



Agli operatori (realizzatori di siti, webmaster, responsabili di business, di marketing e di comunicazione aziendale) sono proposti strumenti concettuali e pratici che aiutino a superare il problema dell'usabilità, andando aldilà della "buona volontà dell'utente".

## Travel manager Uvet per le aziende

I vantaggi del credito al consumo nel turismo con la UvetMasterCard

È conveniente per un'agenzia di viaggi facilitare il credito al consumo nel turismo? Alla Uvet pensano di sì, e dicono che un cliente che ottiene facilitazioni di pagamento è propenso a spendere di più. Ecco allora che Uvet Travel Network e Finemiro Banca hanno lanciato una nuova carta di credito, la Uvet MasterCard, completamente gratuita.

### Uvet MasterCard

Riconosciuta in 223 paesi del mondo e accettata in oltre 17 milioni di esercizi convenzionati, con spese ridotte sul prelievo di contante in Italia e all'estero (5000 lire fisse invece del 4%) Uvet MasterCard offre carte aggiuntive gratis per i familiari, accesso automatico a una linea di credito revolving in qualsiasi valuta per importi da 3 a 15 milioni, rateizzazione del credito in modo personalizzato, e in caso di smarrimento anticipo in contante in 24 ore e una carta sostitutiva in 48 ore.

Secondo Maurizio Pimpinella, responsabile della divisione Servizi e Sistemi di pagamento di Uvet Spa, "è una carta multifunzione che offre ulteriori vantaggi come tariffe ridotte per il parcheggio in aeroporto, per i voli, per l'autonoleggio, per gli hotel convenzionati; carta telefonica con risparmi dal 30% al 70% e servizio gratuito di ricarica cellulari a schede. Sottoscrivendo una polizza Touristpass, garantisce l'assistenza sanitaria al viaggiatore, il rimborso delle spese mediche sostenute nella vacanza per infortunio o malattia e l'assicurazione infortuni di viaggio e di volo.

Anche per le agenzie di viaggi Uvet Travel Network, la nuova Mastercard presenta vantaggi enormi, come l'esenzione dal pagamento della commissione che normalmente è al 2%.

### Outsourcing per gestione viaggi d'affari

Con la creazione della divisione Servizi e sistemi di pagamento, Uvet inaugura un innovativo servizio di outsourcing: la consulenza globale alle aziende nella gestione e controllo dei costi per i viaggi d'affari. Come si sa, i costi di autorizzazione, prenotazione e contabilizzazione delle note spese e fatture incidono pesantemente sul complesso delle spese di viaggi e rappresentanza delle aziende, che desiderano inoltre monitorare continuamente i flussi di pagamento per le verifiche fiscali e per avere informazioni aggregate per centri di costo e commesse, sì da ottimizzare i rapporti e le negoziazioni coi fornitori (alberghi, compagnie aeree, società di noleggio, ecc.)

Obiettivo Uvet è far sì che vengano colte tutte le opportunità di risparmio e di miglioramento gestionale attraverso la definizione di

un'esatta strategia dei viaggi d'affari, delle procedure di controllo, di verifica e pagamento (per esempio, con carta di credito).

"Con questi obiettivi - spiega Pimpinella - abbiamo costituito un team di professionisti che conoscono dinamiche e caratteristiche dei sistemi di pagamento e che lavoreranno con me per crescere e sviluppare questo nuovo servizio di consulenza. Tutti hanno competenze finanziarie maturate nell'ambito delle carte di credito, del marketing management e del settore aereo. In un primo tempo si faranno carico delle esigenze dei clienti Uvet e del network First Travel Management, poi si proporranno come travel manager in affitto a disposizione delle aziende. Il tutto nella logica di affidare in outsourcing attività e compiti estranei al core business dell'azienda. Spesso, infatti, per un'azienda è molto più oneroso formare risorse interne capaci di svolgere attività di travel management piuttosto che affidarsi alla consulenza di esperti che intervengono secondo le necessità aziendali".

### Profilo aziendale

Nata a Milano nel 1950, Uvet si posiziona tra le prime agenzie di viaggi in Italia. Di proprietà della famiglia Patanè, opera sia nel segmento vacanze che nell'area business travel e può contare su una rete di oltre 100 punti vendita che servono ogni giorno 2500 aziende. Uvet è socio fondatore di First Travel Management, una rete mondiale di agenzie, presente in più di 40 paesi. Per l'attività di tour operator su Australia, Nuova Zelanda e Isole del Pacifico, Stati Uniti, Canada, Caraibi, Messico e Mare Italia, Uvet costruisce pacchetti e programmi per gruppi, organizza incentive tour e convention, fornisce servizi di assistenza e viaggi individuali a oltre 2 milioni di clienti.

