

Vietnam è attualmente il 3° mercato in termini di arrivi, dopo la Cina, la Thailandia e il Singapore. Il 69% del totale degli arrivi di turisti vietnamita è costituito da soggiorni per leisure, che vedono come punti di forza il turismo culturale e lo shopping.

Incontriamo oggi Do Ngoc, Area Manager Distribution di [dulichso.com](http://dulichso.com), portale leader in Vietnam per le prenotazioni alberghiere on-line. Nel giro di 4 anni circa l'azienda è cresciuta a ritmi vertiginosi e il suo acquisto da parte del colosso vietnamita TUN Travel circa 3 anni fa ha portato dei grossi vantaggi ad entrambe le società.

Dulichso aumenta le sue prenotazioni del 90% circa ogni anno, dei numeri che francamente parlano da soli.

Do ha visto crescere Dulichso dal suo interno e grazie al suo buonissimo lavoro svolto in Vietnam è stato da poco promosso Area Manager Distribution - [Hotel di Vietnam](#), un incarico di responsabilità che lo vede continuamente in giro per il mondo. Quindi chi meglio di lui può permetterci di conoscere Dulichso e di avere nello stesso tempo una panoramica su quello che è l'orizzonte dell'on-line reservation system nel mondo?

L'intervista è stata fatta in webcam mentre Do si trovava nel suo ufficio di Hanoi, quartier generale di Dulichso, fresco dell'accordo raggiunto con TUN per la distribuzione degli hotel di Dulichso sul sito della compagnia.

Ecco il testo dell'intervista:

E' di pochi giorni fa la notizia (riportata anche da noi) dell'accordo fra Dulichso ed TUN per permettere ai visitatori del sito della compagnia vietnamita di acquistare i vostri alberghi. Cosa ti aspetti da questa ennesima sinergia instaurata da Dulichso? La Premium Partnership con TUN porterà benefici soprattutto ai visitatori che avranno grande scelta e disponibilità ed anche ai nostri hotel partner, che non solo saranno presenti sul sito web della compagnia aerea, ma verranno anche inseriti in molte delle attività di marketing della compagnia.

Dulichso sta crescendo a ritmi vertiginosi con aumenti del 90% circa di prenotazioni ogni anno: dove sta il segreto della vostra forza?

E' una combinazione di tanti fattori: un team molto forte e dedicato, con manager e dipendenti locali, una vasta scelta di hotel di tutte le tipologie, sia in piccoli paesi che in grande città.

Quanto sono importanti per voi i vostri partner?

I nostri partner sono molto importanti per noi. Ci permettono di raggiungere un'utenza più ampia.

Tre ipotesi per il futuro: Google compra Expedia, Google compra Booking oppure Google crea un proprio Google Hotels. Tre ipotesi che sconvolgerebbero in un attimo tutto il mercato globale vista la predominanza di Google. Il settore non è troppo Google dipendente? Google è un search engine molto importante e innovativo. Ha un buon prodotto. Il settore ha bisogno di Google e anche vice versa.