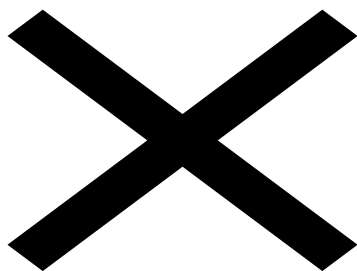


W2M: “Queremos quebrar as barreiras e sair do convencional” e “contamos muito com o setor da distribuição”

31 de Março, 2021

Esta foi uma das afirmações de **Duarte Correia, administrador da World 2 Meet (W2M)** em Portugal, durante a apresentação hoje dos planos de desenvolvimento grupo em Portugal. Presente no nosso mercado desde 2016, e com vendas de 55 milhões de euros alcançadas em 2019, a W2M apresenta-se agora com “uma nova proposta de valor” que engloba outras atividades, nomeadamente dois novos operadores - **Newblue e Icárion** - e uma nova companhia aérea - **World2Fly**, mas sem o objetivo de abrir agências de viagens.

O Icárion será lançado no mercado português até ao final do ano, a partir de setembro, sendo que Duarte Correia garante que “no próximo ano turístico já vamos estar presentes” como especialista global.



Gabriel Subías

Quanto ao Newblue, irá operar à partida de Lisboa, com três voos semanais para **Cancun** (primeira partida a 11 de julho), **Varadero** (17 de julho) e **Punta Cana** (19 de julho), até setembro. **Gabriel Subías, CEO do W2M**, admite que se as expectativas forem positivas, a operação poderá alargar-se a outubro ou novembro, sendo que também se poderá optar pela colocação de mais uma frequência semanal. Estes voos, da World2Fly, serão realizados por um A330, baseado em Lisboa, com capacidade para 388 passageiros. Mas a nova companhia conta ter mais dois aparelhos Airbus, nomeadamente A350, com capacidade para 432 pessoas, sendo que a primeira destas aeronaves chegará já no próximo mês, ficando baseada em Espanha, e a segunda em 2022, ficando em Lisboa a partir do mês de maio desse ano.

As **Ilhas Espanholas** serão outra aposta do novo operador, ainda a ser lançada este ano, garante o CEO do grupo, que explica que depois desta primeira fase que incide sobre as Caraíbas, se seguirá uma outra etapa dirigida às Ilhas Espanholas e, talvez, a Cabo Verde ou Açores, dependendo da regulação sanitária.

Duarte Correia não hesita em esclarecer que a proposta de valor da W2M é diferenciada da existente no mercado. “Queremos quebrar as barreiras e sair do convencional”, sublinha, adiantando que a aposta passa por ser totalmente digital e personalizado, contando com uma equipa já com

experiência. “O Newblue é novo em tudo, é uma nova forma de viajar para as Caraíbas”, frisa o responsável. Até porque contará com produtos exclusivos, tendo já garantidas três cadeias hoteleiras com produto exclusivo Newblue nas Caraíbas - Iberostar, Catalonia e Riu.

“Vamos ajudar a distribuição portuguesa”

Além disso, a Newblue vai “impor-se” no mercado com propostas adicionais para os agentes de viagens. “Oferecemos transparência, estabilidade a longo prazo, equipa comercial com uma grande experiência, política de preços única para todo o mercado e tarifas competitivas”, garante Duarte Correia. E “queremos o apoio e apoiar as **agências de viagens** pois contamos muito com o setor da distribuição”.

Por isso mesmo, lança uma série de comissões. Apesar de vender uma classe única a bordo dos aviões, estarão disponíveis uma série de serviços extra que permitirão melhorar o pacote básico (Essence), fazendo o upgrade para Quality ou Absolut. Desde o cliente querer ser o primeiro a entrar no avião, ou optar por entregar a bagagem logo à saída do hotel das Caraíbas, passando por transferes diretos, o agente de viagens será “premiado” com uma comissão. Será também remunerado se reservas numa das três cadeias hoteleiras exclusivas do operador. Além destas comissões, o grupo irá oferecer uma comissão direta como incentivo e ajuda à recuperação da pandemia da Covid-19 já em 2021, e um rappel imediato a partir da primeira venda. Quando o cliente reservar excursões nos destinos, a agência de viagens será retribuída com uma comissão extra. E o agente de viagens ganhará ainda uma retribuição pela emissão do bilhete de avião. “Vamos ajudar a distribuição portuguesa”, assegura Duarte Correia.