

La vita e i gusti di Gianfranco Conte, presidente e d.g. Iperclub Vacanze spa

La strada per realizzare i miei sogni è stata l'impresa

Divertirmi sul lavoro è il mio punto di forza

Mi piace fare tardi la sera e andare al cabaret

DI ANTONIO RANALLI



Foto: Claudio Mollo

«Tutti noi cerchiamo consenso da noi stessi e dagli altri. Vogliamo essere stimati e apprezzati. Per questo adottiamo dei comportamenti che ci portano a essere dei venditori». Parola di Gianfranco Conte, presidente e direttore generale Iperclub spa, tra i massimi esperti di promozioni in Italia e autore del libro *Siamo tutti venditori*, un'opera che mira a riqualificare il termine venditore e far comprendere a chi esercita questa professione il valore del venditore etico nel terzo millennio. Prima di dedicarsi alle promozioni e al turismo, nel cuore di Gianfranco Conte batteva la politica. «Sin da adolescente volevo fare il politico», ammette il professionista, «era la mia grande passione ed ero impegnato nella politica attiva. Finché non cambiai idea: era un mezzo troppo lungo per realizzare e concretizzare le mie aspirazioni. Così a 22 anni decisi di fare l'imprenditore. Fondai un'azienda che trattava oggettistica promozionale e gadget». La sua creatività lo porta a sviluppare, a 28 anni, un'idea innovativa di marketing per le piccole e medie aziende. Si tratta di Negozi del Semaforo, che raggiunge oltre 30 mila imprese affiliate. «L'idea è nata in modo molto semplice», ricorda Conte, «dare un marchio di qualità alle aziende e nello stesso tempo offrire al consumatore qualità, convenienza e cortesia. Questo marchio veniva pubblicizzato sui media nazionali. Abbiamo fatto anche molte sponsorizzazioni con grandi personaggi dello spettacolo come Paolo Villaggio e Catherine Spaak. Il progetto andò molto bene tanto che poi venne esportato anche in Spagna». Nonostante il successo decise di cambiare. «A me piacciono i cambiamenti», prosegue, «così ho ripreso la mia vecchia passione per la politica e ho fondato una piccola casa editrice per realizzare a Roma il primo free press mensile. Si chiamava *Roma circoscrizione*, e usciva in 20 edizioni diverse, con una redazione centrale e oltre 250 collaboratori che facevano da inviati in ogni quartiere». Dopo la passione giornalistica, arriva nel 1994 un'altra grande intuizione: quella di utilizzare il prodotto turistico nelle campagne promozionali. Nasce così Iperclub Vacanze. «Essendo nato nella pubblicità e nelle promozioni», spiega il manager, «ho cercato di trovare un promotion benefit innovativo, diverso da quelli solitamente proposti alle aziende che fanno Pto, raccolte punti e concorsi a premio. Ho pensato che la vacanza potesse essere un promotion benefit innovativo, ma serviva un prodotto di qualità a basso costo. L'idea innovativa è stata quella di acquisire direttamente alla fonte la disponibilità nelle strutture in modo da poter disporre di un vero magazzino prodotto. A fronte di questo significativo rischio imprenditoriale sono riuscito a strappare condizioni particolari che, unite all'ulteriore vantaggio derivante dall'eliminazione dei costi di intermediazione, hanno permesso a Iperclub di presentarsi sul mercato con una politica di prezzo molto aggressiva che permette al cliente finale di risparmiare dal 20 al 70% sul costo di listino». Oggi Iperclub Vacanze si è estesa anche a prodotti per famiglie, con servizi innovativi, diventando uno dei principali punti di riferimento nel settore del turismo. Conte, nonostante gli impegni di lavoro, riesce anche a divertirsi. «Il mio punto di forza è che mi diverto lavorando», spiega, «nel turismo è più semplice perché spesso sono in giro per trattare e verificare nuovi villaggi turistici. Ma il lavoro non è il mio interesse primario. Tendo la sera a uscire e fare abbastanza tardi, però nelle mie uscite c'è quasi sempre di mezzo il lavoro. E poi mi piace la comicità, tanto che ho fondato un locale qui a Roma, la Taverna degli artisti, dove si fa cabaret». Ammette di aver abbandonato negli ultimi anni l'attività sportiva «ma ora, dopo due anni, mi sono di nuovo iscritto in palestra. E poi ogni anno pratico sci». Musica e lettura sono altre sue grandi passioni. «Sono relativamente soddisfatto del lavoro che ho fatto», conclude Gianfranco Conte, «penso che alcune cose non le rifarei, ma mi rendo conto che quello che sono oggi è anche frutto dei miei errori. Essere soddisfatti di sé è sempre un grande errore. Solo la curiosità di capire come la pensano gli altri ti fa crescere. Per il futuro la sfida riguarda nuove divisioni aziendali, come quella immobiliare. E poi c'è il sociale: sono impegnato in una grande iniziativa in Africa e in progetti per risolvere problemi di disagio familiare». (riproduzione riservata)

NOME
Gianfranco

COGNOME
Conte

NATO A
Roma

IL
4/8/1957

PROFESSIONE
Presidente e direttore generale Iperclub Vacanze spa



La penna

Sono fissato con la mia Montblanc che smarrisco sempre. E per questo sono costretto a ricomprarla subito



Le scarpe

Uso scarpe comode come Geox (nella foto) e Valleverde



L'abbigliamento

Amo i jeans Levi's. Ne ho quattro paia che ho comprato l'anno scorso a San Francisco. Le camicie, invece, le faccio fare su misura



Musica

I miei artisti preferiti sono Vasco Rossi, De Gregori (nella foto), Battisti e Mina



Il cellulare

Possiedo un telefonino Nokia. Lo uso solo per telefonare. (nella foto il modello 6300)

L'auto

Sono appassionato di jeep. Attualmente ho una X3 BMW (nella foto), prima avevo una Gran Cherokee della Chrysler. Questa passione nasce dal fatto che la jeep consente una guida comoda

