

il Giornale del Turismo magazine

PRIMO PIANO

Italo NTV

Parte la sfida dell'Alta Velocità

ECONOMIA

Web e turismo

Per battere la crisi



GRANDI NAVI VELOCI®
il comfort prima di tutto

Nuove destinazioni dirette by **AIRFRANCE**



MARSIGLIA,
NIZZA, TOLOSA da **45€** sola andata
TUTTO INCLUSO*

dal 1° aprile 2012

airfrance.it

AIRFRANCE KLM

Marsiglia: in partenza da Milano Malpensa, Roma e Venezia. **Nizza:** in partenza da Napoli e Venezia. **Tolosa:** in partenza da Milano Malpensa, Roma, Napoli e Venezia.

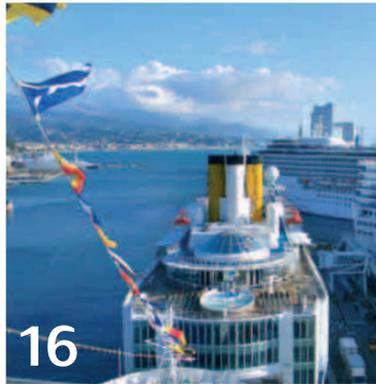
* Tariffe comprensive di tasse e supplementi (validi al momento della pubblicazione), servizio di vendita escluso.

Tariffa A/R a partire da 95€. Maggiori informazioni su programma voli e tariffe: airfrance.it - call center 892 057 - agenzia viaggi.

in partnership con



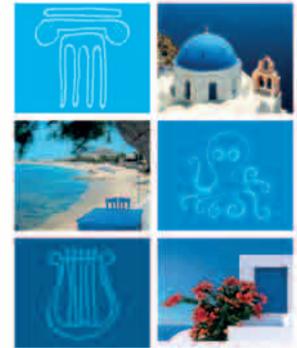
Sommario



Editoriale		
5 Non se ne può più!!!		Angioletto De Negri
In copertina		
6 Grandi Navi Veloci, in traghettto con il giusto comfort		a cura di Antonio del Piano
11 Caro cliente, sono come tu mi vuoi		
Primo piano		
12 Italo entra nelle grandi stazioni. Parte la sfida dell'Alta Velocità		Antonio del Piano
Crociere		
16 Fascinosa, uno spettacolo da vivere		a cura di Antonio del Piano
Network		
18 I Dolci Viaggi, crescita senza manie di grandezza		Valentina Maresca
Tour Operator		
20 In 2.500 agenzie italiane arriva il primo catalogo ZoomarineTour		Valentina Maresca
22 I Viaggi di Atlantide: più forza al reparto "vacanze su misura"		
22 Gioco Viaggi a tutto Mediterraneo		VM
Incoming		
23 A Lampedusa con Sogni nel Blu		
News		
24 Le novità più interessanti dal mondo del turismo		
Enti del Turismo		
26 Il Portogallo scommette sul golf		Valentina Maresca
News		
28 Le novità più interessanti dal mondo del turismo		
Trasporti		
29 Air Transat e agenzie di viaggi, un'amicizia over commission		
30 Dura poco la ripresa del noleggio. La crisi dell'auto frena la crescita		
Economia		
32 Web e turismo coppia perfetta per vincere la sfida della crisi		AdP
Servizi		
34 Mondial Assistance bissa, blocco delle polizze anche nel 2012		Valentina Maresca

Settemari

GRECIA



estate duemila12



Tel. 011.2338833 - www.settemari.it

Oriente

aprile 2012 - marzo 2013



- Thailandia
- Vietnam
- Cambogia
- Cina
- Giappone
- Malesia e Brunei
- Indonesia
- Hong Kong
- Singapore



Tel. 011.2338950 - www.amoloriente.it



Seychelles

le isole seychelles
un altro mondo
www.seychelles.it

IN TUNISIA È TUTTO SOTTO CONTROLLER!

EDEN
VIAGGI
ESPERTI IN EMOZIONI

MAX INFORMATION 7



Eden Village Djerba Mare - Eden Village El Borj
Eden Village Mehari Tabarka Golf & SPA

TUNISIA

Con Eden Viaggi, la Tunisia torna ad essere una destinazione sicura e serena, ideale per tutta la famiglia. Una vacanza esotica in perfetto stile italiano, dal cibo alle escursioni. Il nostro staff è pronto ad accogliervi, per accontentare i vostri desideri e coccolarvi in totale relax. **Con Eden Viaggi è tutto sotto controllo. I pensieri, potete lasciarli a casa.**

■ Formula all inclusive ■ Animazione italiana ■ Miniclub ■ Assistente Eden Viaggi ■ Cuoco italiano

www.edenviaggi.it



Editoriale

Non se ne può più!!!

Circa quarant'anni dedicati al turismo senza mai ricevere un segno positivo dallo Stato, mai un provvedimento a difesa del nostro settore, senza mai poter contare su una legge o un decreto a noi favorevole. Eppure siamo l'unica categoria che potrebbe risollevarsi l'economia del Paese, visto il grande patrimonio culturale e territoriale in suo possesso. Ed è per questo che mi sento di dire che:

SONO STUFO di sentir dire che la gestione del turismo è troppo frastagliata fra le venti Regioni senza vedere soluzione alcuna. Anche il nuovo Ministro Gnudi lo ha evidenziato come problema esistente ma senza dare alcuna speranza di intervento risolutivo ed immediato... una constatazione di un fatto, negativo e basta.

SONO STUFO di subire i danni derivanti dalla concorrenza sleale sull'iva dagli altri Paesi senza che nessuno prenda alcun provvedimento in aiuto alla nostra attività... solo proclami, grida allarmate e nulla più.

SONO STUFO di assistere indifeso che invece di ottenere leggi che aiutino la nostra precaria attività, ci troviamo con il ministro Fornero che abolisce la possibilità anche per le nostre Aziende di adottare per determinato personale la formula dell'Associazione in partecipazione. Questo è un negoziato giuridico, molto utilizzato dai Network di agenzie, nel quale l'Associante attribuisce all'Associato una partecipazione agli utili della sua impresa come corrispettivo. Perciò un colpo durissimo per la categoria: è impossibile per alcune piccole realtà garantire uno stipendio di 1.000 € poiché ci vogliono circa 2.700 € al mese tra contributi, accantonamenti, tredicesime, quattordicesime, etc.

SONO STUFO di scoprire che un collaboratore ti ruba 150.000 € ed alla fine, dopo indagini, relazioni e denunce penali, a questo ladro non viene notificata neanche la denuncia penale grazie ad una giustizia obsoleta e che tutto fa anziché la dovuta giustizia... a chi non ha avuto, come è successo a me, il Paolo Passaro di turno nella propria Azienda, dico: signori attenzione in giro c'è gente di cui non ci si può fidare...

SONO STUFO di vedere il proliferare di agenzie di viaggio che, grazie alla liberalizzazione incontrollata delle licenze, aprono e chiudono truffando la clientela e diffamando la categoria, sparendo nel nulla senza alcuna conseguenza punitiva. Non c'è alcun controllo né da parte degli Assessorati, né delle Questure. In Italia ci sono circa 12.000 agenzie mentre la media delle Agenzie in Europa è di 5/6.000 a Paese. Da noi è diventato il refugium peccatorum di qualsiasi forma di disoccupato senz'arte e senza parte, vista la mancanza di una legge severa e protettiva nel disciplinare l'apertura di una nuova Agenzia.

SONO STUFO di ritrovarmi sul mercato sotto diverse spoglie il fallito di turno che, in barba al fallimento, riappare indisturbato malgrado abbia fatto piangere banche e fornitori... lacrime amare che si riversano su di chi opera onestamente e da una vita. Sempre grazie ad una Giustizia inesistente e corrotta.

SONO STUFO di vedere il coccodrillo Fornero che prima morde e poi piange come fa ogni suo simile. Perché eliminare le partite iva del Tizio che vive di rendita o del Caio che non sa che farsene dei contributi previdenziali perché non ha più l'età? A chi crea il danno? Perché può fare la fattura solo se il suo reddito professionale è formato da prestazioni offerte a più imprese? Nella mia impresa per fornirmi di un consulente per il mondo web che mi cura anche la gestione di tutta la tecnologia e che quindi lavora ogni giorno devo assumerlo per forza? Violentandolo? Ma per favore!!!

E NON VOGLIO PARLARE del Codice del Turismo, legge indecifrabile emanata da chi del turismo non capiva nulla...

E NON VOGLIO PARLARE della legge a cui si è appellata Valtur per non pagare i debiti della bad company... e dell'Alitalia che non ha fatto da meno...

E NON VOGLIO PARLARE dei tempi di pagamento degli Enti pubblici per servizi resi e strapagati...

E NON VOGLIO PARLARE delle tasse in aumento e della tracciabilità sui pagamenti. Che ben venga quest'ultima, ma che sia preceduta da una rassicurante campagna di informazione sulla sua finalità, che non sia solo quella di scoraggiare a fare un viaggio.

E NON VOGLIO PARLARE del sistema bancario che ti apre l'ombrello quando c'è il sole.

Cari colleghi, mai mollare ma resistere... *vediamo questo stupido dove vuole arrivare!*

Angioletto De Negri

Armavia
Արմավիա

Edograt Intl Group
Tel 064381022
armenia@edograt.com



voli **DIRETTI** da **ROMA**,
MILANO e **VENEZIA** per

ARMENIA



AVVICINAMENTI DA TUTTA ITALIA

ORARI COMODISSIMI

ROMA (FCO) - YEREVAN (EVN)

operativa	partenza	arriva	volo
MA	12.45	18.20	DIRETTO

YEREVAN (EVN) - ROMA (FCO)

operativa	partenza	arriva	volo
MA	09.30	11.35	DIRETTO

VENEZIA (VCE) - YEREVAN (EVN)

operativa	partenza	arriva	volo
SA	16.00	22.40	DIRETTO

YEREVAN (EVN) - VENEZIA (VCE)

operativa	partenza	arriva	volo
SA	12.50	14.50	DIRETTO

MILANO (MXP) - YEREVAN (EVN)

operativa	partenza	arriva	volo
GI	10.35	16.35	DIRETTO

YEREVAN (EVN) - MILANO (MXP)

operativa	partenza	arriva	volo
GI	07.05	09.35	DIRETTO

orari indicativi soggetti a possibile variazione

Trip4

Novità 2012

Annullamento senza giustificativo

www.tripartner.it

Da oggi è più semplice lavorare

AA ASSISTANCE
ridefiniamo il servizio

In copertina

GRANDI NAVI VELOCI

La Compagnia genovese conferma tutte le linee nel Mediterraneo per Sicilia, Sardegna, Marocco e Tunisia

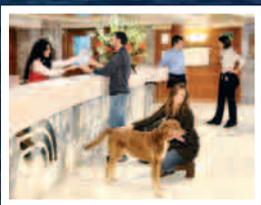
Navigare sulle strade del Mediterraneo verso le spiagge di Sicilia, Sardegna, Marocco o Tunisia, e farlo immersi nel comfort assoluto. Non c'è niente di meglio che un passeggero possa chiedere ad una compagnia di navigazione. E non c'è niente di meglio che una compagnia, consapevole di ciò, possa fare. Lo sa Grandi Navi Veloci che è uno dei maggiori protagonisti sulle direttrici del Mediterraneo. Non è un caso che nel tempo, i servizi offerti dalla Compagnia genovese si siano evoluti per stare in linea con gli standard di mercato. E se oggi si chiede di non definire crociera il tempo del passaggio marittimo concesso ai clienti, è pur vero che a bordo delle navi Grandi Navi Veloci si incontrano pulizia, cortesia e sicurezza.

Le linee Per la stagione 2012, in Sicilia sono state confermate le linee di collegamento con Palermo da e per Genova, Civitavecchia, Napoli e Tunisi, oltre alla tratta lanciata con successo ad ottobre scorso, la Livorno – Termini Imerese. L'isola più grande del Mediterraneo ha conquistato un apprezzamento sempre maggiore nel settore turistico, grazie anche alle molteplici iniziative culturali e agli eventi proposti dalla Regione siciliana. A fine marzo ha riaperto il collegamento da Genova per Porto Torres, andata e ritorno, e come di consueto lo storico collegamento con Olbia da Genova riprenderà a fine maggio per garantire un'offerta costante ai turisti che scelgono la Sardegna come meta di svago e riposo. Grandi Navi Veloci rafforza la sua presenza anche in Marocco e Tunisia: dal 2008 è attiva la linea che collega Genova con Tangeri, con scalo a Barcellona, meta privilegiata della movida spagnola. Dal 26 maggio la Compagnia ha introdotto una grande novità, due nuovi collegamenti tra il Marocco e la Francia. Le Autorità del Regno del Marocco hanno infatti accolto la richiesta depositata da Grandi Navi Veloci per

operare le due nuove linee, garantendo così un viaggio settimanale tra lo scalo marocchino di Tangeri e il porto francese di Sète – che da metà giugno avrà cadenza bisettimanale – e un collegamento settimanale tra Nador e Sète.

Collegamento trisettimanale da giugno a settembre per la linea Genova – Tunisi, e con partenze bisettimanali durante gli altri periodi dell'anno; rimangono inalterate le partenze settimanali per Tunisi da e per Civitavecchia e Palermo, garantite tutto l'anno. Come ogni anno grande attenzione è rivolta alle diverse esigenze dei clienti, come ad esempio famiglie con bambini e viaggiatori con animali al seguito, grazie a un'offerta di servizi puntuali e mirati. Ad oggi sono quattordici le linee merci e merci-passeggeri operate

Servizio a cura di Antonio del Piano



In traghetto con il giusto comfort



da Grandi Navi Veloci: Genova – Olbia; Genova – Porto Torres; Genova – Palermo; Livorno – Termini Imerese; Civitavecchia – Palermo; Napoli – Palermo; Genova – Tunisi; Civitavecchia – Tunisi; Palermo – Tunisi; Genova – Tangeri; Barcellona – Tangeri; Genova – Barcellona; Sète – Tangeri; Sète – Nador.

I servizi Non sono crociere, ma il servizio offerto a chi si imbarca verso il sole del Mediterraneo punta tutto sulla cortesia e il comfort, in linea con il nuovo posizionamento dell'azienda, che mira alla semplicità, all'affidabilità e alla concretezza, di navi e servizi. Se pensiamo alla ristorazione, per i passeggeri sono disponibili caffetterie, bar e menu in linea con tutti i gusti, anche quelli dei

viaggiatori diretti o provenienti da paesi arabi. Se invece guardiamo al tempo libero, a bordo dei traghetti GNV, è possibile trovare sale giochi, slot machine, e cinema. E per i più piccoli sono previsti aree gioco dedicate ai bambini, mentre chi vuole può curiosare e fare shopping nella boutique di bordo. E non finisce qui... Grandi Navi Veloci, da sempre attenta alle condizioni di trasporto anche degli amici a quattro zampe, ha avviato nel 2008 il progetto 'Pets, welcome on board': come per i padroni e gli altri passeggeri, anche per l'animale la vacanza deve cominciare a bordo, senza stress. Chi viaggia con i propri animali domestici lo fa, infatti, spesso in una condizione di forte disagio emotivo causata dal non poterli portare con sé nella sistemazione prescelta. Per ovviare a questo disagio Grandi Navi Veloci ha sviluppato il servizio 'Pets, welcome on board', offrendo la possibilità di viaggiare in compagnia dei propri



In copertina

animali in cabine riallestite ad hoc: nuove pavimentazioni e un servizio quotidiano di sanificazione per offrire tutta la comodità agli ospiti a due e a quattro zampe, garantendo, al tempo stesso, il massimo dell'igiene. Nelle aree esterne sono stati predisposti i Fido Park, spazi attrezzati con fontanelle e panchine di appoggio per gli accompagnatori: su tutta la nave, inoltre, sono presenti percorsi 'guidati' per accedere direttamente e facilmente alle aree riservate, nel rispetto di chi gradisce stare alla larga dai quattro zampe. Pensati anche per chi non riesce a staccare dal lavoro, i traghetti di Grandi Navi Veloci, grazie alle tecnologie web per la comunicazione e l'intrattenimento, possono divenire un ufficio galleggiante: tra i servizi offerti, infatti, Grandi Navi Veloci propone la possibilità di organizzare meeting e congressi in 'mezzo al mare', mettendo a disposizione



Polizze ERV Italia per GNV

Da GNV arriva una novità anche per quanto riguarda le polizze assicurative legate all'emissione dei biglietti. A gennaio è stata annunciata l'intesa con ERV Italia per tre sono i prodotti studiati ad hoc per la Compagnia.

Il primo prevede l'annullamento del biglietto prenotato compresa assicurazione bagaglio e assistenza alla persona. Il secondo e il terzo prodotto coprono invece i veicoli privati dei passeggeri e quelli commerciali, per i danni eventualmente occorsi ai veicoli nelle fasi di imbarco, navigazione e sbarco. Tutti i clienti possono così assicurarsi il piacere di un viaggio sicuro e senza sorprese, scegliendo la polizza più adatta alle loro specifiche esigenze. Le polizze possono essere acquistate presso tutte le agenzie di viaggi, le biglietterie portuali e tramite il Contact Center di Grandi Navi Veloci, oppure online sul sito www.gnv.it

le strutture logistiche e organizzative di un Centro Congressi ad alto livello, quali sale conferenze e sale meeting, grandi schermi, monitor in linea, videoproiettori e un impianto di amplificazione.

Le navi Sono dieci le navi attualmente di proprietà per il gruppo Grandi Navi Veloci: Majestic, Fantastic, Splendid, Excellent, Excelsior, La Superba, La Suprema, Snav Lazio, Snav Sardegna e Snav Toscana. Due le navi a noleggio: Zeus Palace e Forza. A bordo dei traghetti Grandi Navi Veloci esistono diverse tipologie di sistemazioni: dalle più economiche – le poltrone – alle cabine; queste ultime hanno tutte gli stessi standard qualitativi, ma differiscono per dimensioni o per collocazione interna alla nave.

**CARLA - 44 ANNI
PRIMO COMMISSARIO**

**SUL MIO TRAGHETTO
SONO SEMPRE
IN MOVIMENTO,
PER ESSERE IL PUNTO
FERMO DI TUTTI.**



VIAGGIATE SERENI, CON NOI VIAGGIANO OGNI ANNO 1.678.000 PERSONE.

Con i nostri traghetti tocchiamo 11 porti, percorriamo 3647 tratte e navighiamo per più di 59.000 ore ogni anno. Grazie a tutto il nostro equipaggio che lavora al meglio per garantirvi sempre sicurezza, qualità e confort. E farvi iniziare nel modo migliore una buona vacanza.

**TRAGHETTI PER
SARDEGNA, SICILIA,
SPAGNA, TUNISIA,
MAROCCO**



Informazioni e prenotazioni: www.gnv.it - 0102094591 - agenzia di viaggi

GRANDI NAVI VELOCI®
NAVIGHIAMO CON VOI.



Cabine interne ed esterne Le cabine interne e le cabine esterne offrono lo stesso comfort. Le cabine sono tutte climatizzate, dotate di comodi letti e possono ospitare fino ad un massimo di 4 persone. In fase di prenotazione è naturalmente possibile richiedere l'uso esclusivo della cabina. Particolare attenzione è dedicata alla pulizia e alla manutenzione delle cabine per offrire sempre un ottimo servizio. Le cabine esterne sono dotate, rispetto a quelle interne, di un'ampia finestratura. Tutte le cabine sono dotate di servizi privati con doccia e phon. Per chi ne fa richiesta sono disponibili, fino ad esaurimento, lettini per bambini fino a due anni di età. Su ogni nave per i passeggeri disabili non deambulanti sono disponibili apposite cabine adeguatamente strutturate e ideate per risultare più confortevoli e funzionali rispetto alle necessità del passeggero.



Accademia della Marina per la formazione GNV

La sinergia che da tempo lega Grandi Navi Veloci e l'Accademia Italiana della Marina Mercantile si è consolidata lo scorso settembre, in occasione dell'intesa che accredita l'Accademia quale nuovo centro di formazione nazionale per Grandi Navi Veloci. L'Accademia Italiana della Marina Mercantile è un Istituto tecnico superiore, fondato a Genova nel 2005, su iniziativa della Provincia di Genova, dell'Università di Genova, dell'Istituto Nautico San Giorgio, di Confitarma e con il forte sostegno del Comando Generale delle Capitanerie di Porto, con un'ampia adesione dei principali soggetti del cluster marittimo nazionale e locale. Gli obiettivi sono l'alta formazione e il training del personale marittimo di bordo e di terra, l'aggiornamento degli operatori a livello manageriale e operativo nell'ambito del cluster marittimo, la realizzazione di attività di prima formazione e l'adeguamento alle discipline marittime di titoli di studio non nautici. Il nuovo centro nazionale di istruzione di Grandi Navi Veloci punta a implementare la progettazione, la gestione e la divulgazione dei corsi per gli allievi ufficiali e per tutta la formazione continua su nuove conoscenze e procedure, dalla sicurezza all'informatica, dall'inglese tecnico ai protocolli alberghieri e dell'igiene dei cibi.

Le suite Per chi cerca il massimo del comfort sono disponibili le suite nelle diverse tipologie, a seconda del traghetto: suite matrimoniali, suite familiari, presidenzial suite. Tutte le suite a disposizione a bordo delle navi Grandi Navi Veloci sono spaziose ed elegantemente arredate: dotate di ampie finestrature, questa tipologia di cabine è climatizzata e corredata di TV, telefono, radio e mini-bar. A bordo de La Suprema e La Superba, è inoltre possibile alloggiare anche nelle Suite Presidenziali, suite decisamente più ampie e con una netta separazione tra la zona-giorno e zona-notte, e arricchite dal piacere di un balcone esterno.

Le offerte Sulle navi GNV i bambini viaggiano gratis fino a 4 anni non compiuti e fino a 2 anni sulle tratte per il Marocco e la Tunisia. Sconti a partire dal 50% sulla quota base per ragazzi fino a 12 anni non compiuti e per ragazzi fino a 15 anni sulla linea Tunisia.

Caro cliente, sono come tu mi vuoi

Mare calmo nonostante il tempo perturbato. Per Grandi Navi Veloci la stagione delle vacanze si annuncia senza troppi problemi, a dispetto dei tanti fattori che incidono sull'economia e sulle tasche degli italiani. Un raggio di sole, quindi, in un momento di difficile interpretazione per i protagonisti dell'industria dei viaggi e del turismo, che va a baciare un'azienda in continuo movimento ed attenta a studiare l'evolversi della situazione. "Per carpirne di più – spiega il direttore generale di GNV, Ariodante Valeri – abbiamo anche interpellato la clientela sulla qualità dei nostri servizi, ricavando indicazioni molto utili al loro miglioramento". Una ricerca durata diciotto mesi ha indicato tre target e relative priorità: affidabilità, semplicità, concretezza: "La traduzione di questi concetti è molto semplice – spiega Valeri – giungere a destinazione nel tempo promesso, non dire che i viaggi a bordo dei nostri traghetti sono crociere, che son cose diverse, e ragionare in maniera concreta. E poi, fornire il più alto livello nei servizi, come la pulizia, la gentilezza e nello stesso rapporto con il cliente".

Pensiero ed azione Entrando nel concreto, Grandi Navi Veloci ha messo in atto una serie di interventi che toccano gli aspetti indicati dai clienti. "In primo luogo una formazione trasversale, che va dal marinaio al comandante e poi tocca il contact center e la biglietteria: insomma, tutti coloro che sono a contatto con il cliente. Il personale poi, ha seguito un corso di formazione sul funzionamento dell'azienda e sui servizi da erogare". Per quanto riguarda l'affidabilità, è stata portata avanti la rivisitazione del posizionamento della flotta per i tempi di transito delle navi per assicurare quindi la puntualità degli approdi. Anche il servizio dei pasti a bordo è stato studiato con ancor più attenzione, arrivando ad un'offerta che fa sì che ogni mercato che si serve di GNV possa contare su menu dedicati, in particolare per ciò che concerne le linee verso il Nord Africa.

La sicurezza Si parla di mare e di navigazione e non poteva mancare un accenno alle recenti problematiche legate alla sua sicurezza: "È un elemento serio, non solo per la salvaguardia nave ma soprattutto per quella di passeggeri ed equipaggio – fa notare il direttore generale GNV – Il tema è importante e va toccato con il dovuto rispetto: le nostre navi hanno una ciclicità nei controlli messa in atto dagli organismi di controllo non solo italiani. È ovvio che siamo stati toccati anche noi da quanto accaduto nei mesi scorsi e per questo abbiamo adottato una rivisitazione di tutti i processi interni di sicurezza.

Stiamo portando avanti un percorso virtuoso secondo il quale il personale aveva ed avrà obblighi di formazione in mare. Facciamo anche verifiche con le altre compagnie per valutare i loro accorgimenti in materia e prenderne il meglio".

Le prenotazioni Quanto accaduto a gennaio al largo del Giglio non sembra aver condizionato comunque il mercato dei traghetti. "Non ha lasciato traccia – fa sapere Valeri – I trend di prenotazione: alcuni clienti hanno chiesto informazione ma nessuna criticità dovuta a quell'aspetto". Quello che invece diventa elemento di 'disturbo' resta l'altalena del prezzo del carburante. "Il nostro settore ne soffre da qualche anno. L'incidenza sui costi è praticamente raddoppiata nell'ultimo triennio. Per contrastare questo aspetto e contenere i costi, abbiamo provveduto alla rivisitazione delle carene e ad altre azioni: fra queste l'uso di pittura silconica che consente una migliore idrodinamicità e la limitazione delle corse allo stretto necessario. Fatto ciò, l'ultima leva che ci resta è quella di ribaltare i costi sui prezzi". Valeri non si mostra molto ottimista per il futuro: "Non riesco ad immaginare che il costo del carburante possa scendere. La sensibilità dei clienti è arrivata a comprendere questi problemi, non stiamo facendo azioni predatorie sui prezzi, stiamo solo cercando di adeguarli ai costi per arrivare all'obiettivo minimo del pareggio del bilancio".



Ariodante Valeri

Il nuovo posizionamento di Grandi Navi Veloci: affidabilità, semplicità, concretezza

Tariffe e promozioni E se il bunker è aumentato del 15% e andare in Sardegna a 35 euro non è possibile, sarà meglio approfittare delle offerte. Fino alla fine del mese è attiva la riduzione del 20% sul prezzo del biglietto del ritorno, nel caso si acquisti il biglietto di andata e ritorno per il Marocco, tasse escluse. Nel corso dell'anno la Compagnia propone promozioni mirate a seconda delle stagioni.

Web e social Il sito www.gnv.it è costantemente aggiornato con notizie e approfondimenti alla sezione News, ed è arricchito anche da altri strumenti web quali il profilo Twitter, il blog viedelmare.gnv.it – un contenitore dedicato a un approfondimento sulle mete di Grandi Navi Veloci – la pagina Facebook.it/GrandiNaviVeloci. A tal proposito, scaricando l'apposita applicazione dalla pagina Facebook di GNV, è possibile partecipare al concorso 'Tutti al cinema con Grandi Navi Veloci'. Basta rispondere ai quiz proposti per vincere biglietti gratuiti per andare al cinema.



Italo entra nelle grandi stazioni Parte la sfida dell'Alta Velocità

Una Ferrari anche per le ferrovie italiane. È Italo, il treno rosso di NTV che con le auto del Cavallino qualcosa in comune ce l'ha: l'uomo al comando e la velocità che può raggiungere, i 360 chilometri all'ora che per adesso in Italia restano un'utopia, essendo l'infrastruttura Rfi, come ha ricordato proprio il presidente Luca Cordero di Montezemolo, tarata fino a 300 km/h. Dopo tanti annunci e tanta attesa, quindi, finalmente parte la sfida dell'Alta Velocità. Signori, in carrozza! "C'è grande entusiasmo e voglia di fare bene – ha dichiarato Montezemolo il giorno della presentazione – C'è una bella squadra convinta di questa sfida. Questa non è un'impresa che ha dietro Pantalone, gli imprenditori rischiano di tasca propria e ci credono. Si parla tanto di crescita: questa è la vera crescita del Paese, di chi investe e rischia". Il Presidente poi dà i numeri dell'impresa: "Abbiamo un miliardo di investimenti, 1.000 persone di età media sotto i 30 anni, tutti a tempo indeterminato e almeno la metà donne. È una giornata importante – ha proseguito – dopo tanto lavoro, una giornata che dimostra che abbiamo fiducia in questo Paese. Dobbiamo

essere orgogliosi a essere i primi in Europa ad avere un azionista privato nell'alta velocità".

Chiari gli obiettivi: NTV punta a una quota di mercato, nel settore Alta Velocità, del 20-25%, pari a 8-9 milioni di passeggeri. Risultato che, secondo Montezemolo, sarà raggiunto entro il 2014.

Viaggiare con Italo

Viaggiando nel mondo di Italo si scopre così che dalla prima all'ultima carrozza il treno costruito da Alstom è un concentrato di servizi di qualità, alcuni dei quali esclusivi di NTV. La novità più grande è quella della televisione satellitare in diretta e gratis per tutti i viaggiatori, insieme al Wi-fi gratuito in tutti gli ambienti. I posti riservati ai viaggiatori sono tutte poltrone Frau, mentre al centro del treno sono posizionati gli angoli snack, dal punto di ristorazione più tradizionale ai distributori automatici per i passeggeri della classe Smart. La prima carrozza, nell'ambiente più esclusivo, è un vero e proprio salottino con 18 posti dotati di monitor dove guardare le news di Sky tv o godersi un film, oppure ancora leggere i quotidiani più importanti sfruttando le più moderne tecnolo-

Comincia a correre il treno rosso di NTV, per ora sulla Milano-Napoli. Scopriamo offerte ed obiettivi

Primo piano

gie. Tante le applicazioni ad uso del passeggero per rendere più confortevole il viaggio, che può essere di svago o per business. Nello stesso ambiente anche due salette per incontri di lavoro, anch'esse dotate di tutti gli optional. Nell'ultima carrozza, invece, c'è la sala cinema con la proiezione dei film più recenti.

Quanto costa viaggiare con NTV

L'associazione tra le offerte commerciali (Base, Economy e Low Cost) e gli ambienti di viaggio (Smart, Prima e Club), mette a disposizione del viaggiatore una grande ampiezza di scelta, anche nel caso delle offerte più convenienti. La disponibilità per singolo treno viene infatti gestita dinamicamente in funzione del giorno, dell'orario e dell'ambiente di viaggio, ma è sempre ampia e comunicata con la massima trasparenza. Queste le tariffe:

Base, per chi viaggia flessibile: studiata per tutti gli ambienti (Club, Prima e Smart), è l'offerta più flessibile. Offre cambi illimitati e gratuiti, il rimborso per la cancellazione del viaggio con una trattenuta del 20% prima della partenza del treno e l'Extra Tempo, ossia la facoltà se si perde Italo (entro un'ora) di ottenere il primo posto disponibile sul treno suc-

cessivo (il cambio è gratuito in Casa Italo e con una integrazione di circa il 15% al binario). È il biglietto giusto per chi vuole viaggiare senza vincoli.

Economy, per chi sposa risparmio e flessibilità: offre il giusto mix di flessibilità e convenienza declinato per tutti gli ambienti di Italo (Club, Prima e Smart). Questa offerta consente un risparmio medio, rispetto al biglietto BASE, del 25-30% in Smart e in Prima e del 10% in Club. Non è rimborsabile in caso di annullamento del viaggio, ma con un'integrazione contenuta, il 10%, si possono fare cambi illimitati, fino a tre minuti dalla partenza del treno, e dunque gestire con flessibilità eventuali imprevisti nella programmazione del proprio viaggio.

Low Cost, per chi viaggia 'intero', ma paga mezzo: è l'offerta dedicata esclusivamente a chi viaggia in Smart per dare un'opzione in più mirata alla convenienza assoluta, senza rinunciare alla qualità ed al comfort del viaggio. Non consente cambi e neppure rimborsi, ma offre la convenienza di un biglietto a metà prezzo: meno 50% (e anche qualcosa in più) rispetto all'offerta Base. Italo offre ulteriori soluzioni studiate per accontentare tutte le tipologie di viaggiatori. In particolare: i bambini fino a 4 anni non



Per scoprirle tutte,
fai girare il mappamondo

Oltre 175 destinazioni in tutto il mondo.
Chiamateci al numero 06 835 14 955.



Voted Best International
Airline in North America



AIR CANADA 

A STAR ALLIANCE MEMBER 

Primo piano

compiuti viaggiano gratis in braccio ad un adulto; i ragazzi fino a 15 anni non compiuti hanno uno sconto del 25% sull'offerta Base e del 50% sull'Economy; Italoinsieme è l'opportunità per maxi sconti a gruppi da 3 a 5 viaggiatori che, indifferentemente combinati tra adulti e ragazzi, familiari o colleghi, studenti o amici, possono godere di particolari condizioni di favore, qualora la disponibilità lo consenta: gli adulti a uno sconto del 25% in Smart e del 35% in Prima; i ragazzi, del 65% in Smart o in Prima senza differenze. Questi prezzi sono disponibili fino a 7 giorni prima della partenza del treno; Last minute per chi decide di partire all'ultimo istante e può farsi assegnare il posto direttamente al binario, acquistando poi il biglietto a bordo con un incremento di circa il 15% rispetto all'offerta Base.



Pranzo di qualità a prezzi competitivi

Italo offre una ristorazione di grande qualità sviluppata in esclusiva da Eataly, la società che alla ristorazione dei grandi numeri abbina l'eccellenza gastronomica, l'innovazione, la filiera corta e l'accessibilità di prezzo. Per i tre menù acquistabili a bordo del treno in Prima ed in Club il Viaggiatore paga: il menu Tagliere a 17 euro, il menu Orto a 20 euro e il menu Gustoso a 22 euro. Gli stessi menù Prenotati sul Sito' o attraverso il Contact Center permettono un piccolo risparmio: sono offerti, rispettivamente, a 15, 18 e 19 euro.

Promozioni fino ad agosto

Per permettere ai viaggiatori di scoprire la qualità ed i servizi offerti da Italo, fino alla fine di agosto, la scelta di viaggiare in ambiente Smart, già di per sé

molto conveniente, godrà di uno speciale pacchetto di vantaggi aggiuntivi a caratterizzare la fase di lancio di Italo. Ecco le opportunità:

Promo Cinema per vedere i film gratis: chi viaggia in Smart e sceglie la carrozza Cinema, fino alla fine di agosto, può assistere gratis alla proiezione di un film della migliore programmazione Medusa.

Promo Italo Più per ricaricarsi: più viaggi, meno spendi, più risparmi: tutti coloro che si registrano o si sono già registrati al programma fedeltà Italo Più, oltre ai vantaggi abituali, usufruiscono di particolari buoni acquisto il cui valore cresce all'aumentare degli acquisti in viaggi fatti in un mese riferiti all'ambiente Smart. Nella prima fascia, per acquisti che superano nel mese i 150 euro fino a 249, scatta un bonus di 30 euro da utilizzare nell'acquisto di futuri viaggi. Per una spesa tra 250 e 349 euro, il buono ha un valore a fine mese di 50 euro. Per una spesa di 350 euro e oltre, il viaggiatore riceve invece un coupon di 70 euro.

Promo Italo Roma-Milano a 30 euro: in attesa della partenza a settembre dei treni No Stop Milano-Roma, sempre per i viaggiatori Smart, Italo offre una promozione particolare per favorire da subito i collegamenti tra le due città e per permettere di scoprire la stazione di Milano Rogoredo che, anche facendo tappa a Firenze e Bologna, è collegata a Roma Tiburtina in 3 ore e 11' (e viceversa). E da Rogoredo, in 13 minuti con la Metro, si è in piazza Duomo, nel centro di Milano. Per accompagnare e valorizzare quest'esperienza (e il nuovo ingresso a Milano), Italo offre la Promo Italo, un biglietto super conveniente a 30 euro. La promozione è soggetta a disponibilità.

Promo Salotto Club: paghi tre, viaggi in quattro: se per i viaggi a lunga o breve percorrenza il viaggiatore sceglie l'esclusivo salotto dell'ambiente Club (acquistabile a corpo, per totali quattro posti), Italo aggiunge una super fiche conveniente: paghi per tre ma viaggi in quattro. Anche quest'offerta è attiva fino alla fine di agosto.

I prezzi sulle tratte principali

Riassumendo, sulle tratte più frequentate i prezzi saranno i seguenti: sulla Roma-Napoli, la tariffa Base costa 43 euro in ambiente Smart, 59 in Prima e 68 in Club. Con la Economy, per la stessa tratta, il prezzo scende rispettivamente a 32, 43 e 59 euro. La più bassa di tutti è la Low Cost, 20 euro. Da Roma a Firenze, con tariffa Base, si pagano 46 euro in Smart, 64 in Prima e 70 in Club; con la Economy si scende invece a 32 (Smart), 46 (Prima) e 64 (Club), fermo restando la Low Cost di 20 euro. La tratta Milano-Roma prevede il seguente listino: 88 euro Smart, 118 Prima, 130 Club per la tariffa Base, 65 euro in Smart, 88 in Prima, 118 in Club con la tariffa Economy. La Low Cost ha un prezzo unico di 45 euro.

Antonio Del Piano

X Departure



8581	BERLINO
8467	VIENNA
8575	DUSSELDORF
8108	STOCCOLMA
8230	COPENAGHEN
7948	NEW YORK
7901	LOS ANGELES

airberlin:
la scelta giusta per
volare in tutto il mondo!



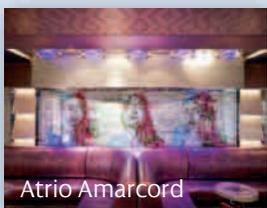
NIKI Partner of
airberlin

airberlin
Your Airline.



Fascinosa uno spettacolo da vivere

La nuova ammiraglia di Costa Crociere è un omaggio a personaggi e luoghi icone di charme e seduzione



Atrio Amarcord

Costa Fascinosa prende il largo. La nuova ammiraglia di Costa Crociere è stata battezzata a Venezia e da lì è partita per il suo primo viaggio verso Grecia, Israele e Turchia. Per tutto il resto della stagione estiva, fino a fine novembre, Fascinosa proporrà crociere di una settimana con partenze da Venezia e da Bari verso Grecia e Croazia. Nell'inverno 2012/13 l'ammiraglia sarà in Sud America, per crociere in Brasile, Argentina e Uruguay, mentre nell'estate 2013 tornerà nel Mediterraneo orientale per crociere di una settimana in Grecia e Turchia con partenze da Venezia e Bari. Capace di ospitare 3.800 passeggeri, Fascinosa, insieme alla gemella Costa Favolosa, è la più grande nave da crociera battente bandiera italiana. "La consegna di Costa Fascinosa è un momento importante nel piano di ripresa della

nostra azienda - ha dichiarato Pier Luigi Foschi, Presidente e Amministratore Delegato di Costa Crociere - È una conferma della grande solidità dell'azienda, data la portata dell'investimento che è di oltre 500 milioni di euro e che arriva a soli due mesi dal restyling da 90 milioni di euro di Costa neoRomantica". La Compagnia ha dovuto fare i conti le difficoltà incontrate nei primi mesi di quest'anno, da cui sta dimostrando di poter uscire. "Dopo il recente incidente, nonostante la significativa crisi economica che riduce in modo importante i consumi, siamo già tornati ai livelli di prenotazione di un anno fa, in anticipo rispetto alle nostre previsioni. - ha fatto sapere Foschi - La nostra quota di mercato nei principali Paesi dove operiamo è rimasta invariata: eravamo, siamo e rimarremo il numero uno in Europa. Questo grazie alla qualità del nostro prodotto, alla forza della nostra marca garantita da oltre 60 anni di esperienza, e all'apprezzamento che i nostri clienti continuano a dimostrarci. Continueremo a lavorare per offrire crociere sempre più belle e vacanze più serene, con navi stupende come Costa Fascinosa". Costa Fascinosa e tutte le altre navi della flotta Costa migliorano ancora la già alta sicurezza esistente grazie a 7 nuove iniziative per la sicurezza, che la Compagnia ha presentato in occasione della consegna della nuova ammiraglia: rafforzamento, oltre i requisiti imposti della regolamentazione, delle procedure di addestramento degli ospiti in caso di emergenza; rafforzamento della procedura in caso di mancata partecipazione all'addestramento sull'emergenza e la sicurezza a bordo; nuova sezione 'Noi per Voi' nel sito web di Costa Crociere per dare ancora più trasparenza sulle procedure di sicurezza a bordo delle navi; lancio del nuovo sistema 'High Tech Safety Monitoring System' (HT-SMS) per il monitoraggio in tempo reale della rotta di tutte le navi della flotta; formazione degli ufficiali su un nuovo modello di gestione del ponte di comando; condivisione formale del piano di navigazione della nave; rafforzamento delle politiche di accesso al ponte di comando.

Tutti i nomi dei Protagonisti del Mare

In occasione del battesimo di Costa Fascinosa, è stata celebrata la diciannovesima edizione de 'I Protagonisti del Mare', l'appuntamento annuale dedicato ai migliori agenti di viaggio partner di Costa Crociere. Durante la prima parte della minicrociera di vernissage della nuova nave, si è svolta la cerimonia di premiazione cui hanno partecipato i circa 600 agenti di viaggio italiani, tedeschi, austriaci, svizzero-tedeschi e nord-americani che hanno ottenuto i migliori risultati nel 2011. Il Top Management Costa ha consegnato a 47 agenzie di viaggio italiane il trofeo appositamente disegnato per l'evento, che riproduce la classica 'C' di Costa con un delfino, simbolo della manifestazione. I 47 trofei includono 4 premi ai network, 7 alle agenzie italiane Over the Top - le migliori in assoluto - e i tre premi speciali Qualità Trade, Social e Vicini a Costa. I 4 riconoscimenti ai network sono stati consegnati a Open Travel Network, Uvet IT, Gattinoni e Welcome Travel. I 7 premi alle agenzie italiane 'Over the Top' sono andati Summertour di Torino, Adda Viaggi di Cassano D'Adda, Bisazza Gangi di Messina, Osiris Travel di Genova, MGM di Torino, Il Vaghero di Viareggio e Conca d'Oro di Palermo. I premi speciali Qualità Trade, Social e Vicini a Costa sono stati consegnati rispettivamente all'agenzia Laser Viaggi di Castelraimondo (Mc), all'A.B.C. Associazione Bambini Cri du Chat e all'agenzia Mille Mondi di Pavia.

Crociere

Uno spettacolo da vivere

Costa Fascinosa, concepita per essere un omaggio al fascino in ogni sua forma, è stata definita 'uno spettacolo da vivere'. Gli spazi interni sono progettati dall'architetto Joseph Farcus, padre delle fun ship contemporanee, per essere un omaggio a personaggi e luoghi icone di charme e seduzione. Gli ambienti sono ispirati alle atmosfere affascinanti dei grandi film della storia, ai protagonisti che li hanno resi celebri e alle opere che hanno dato lustro ai più famosi teatri al mondo. A poppa, il lido dedicato al più celebre dei film 'Via col vento' offre ben 1.000 m2 dedicati al relax e al divertimento, con jacuzzi sospese sul mare e giochi d'acqua. Altro lido all'aperto, il 'Blue Moon', grazie a una copertura semovente in cristallo permetterà agli ospiti di ammirare il cielo in ogni stagione dell'anno e nella stessa area un maxischermo di 18 m2 proietterà nelle ore di intrattenimento video e filmati. Nell'area Playground giovani e adulti potranno immedesimarsi nei protagonisti dei film offerti dal Cinema 4D 'Nuovomondo', gli amanti dei video game potranno immergersi nella realtà virtuale dei videogiochi, gli appassionati del web potranno connettersi dall'Internet Point come da casa propria. Completano l'offerta dell'intrattenimento di Costa Fascinosa, il simulatore di auto da Gran Premio sul ponte più alto della nave e un simulatore di golf di ultima generazione. I più piccoli avranno a disposizione un vero e proprio Acqua Park all'aperto con galeone e castello dei pirati, parco giochi acquatico e Waterslide. Costa Fascinosa sarà un grande Internet Point a banda larga per connettersi al web con il proprio laptop, tablet o direttamente dal cellulare, grazie alla copertura WiFi disponibile in tutte le aree comuni e nelle cabine. Gli ospiti potranno godersi gli spettacoli nel teatro 'Bel Ami', passare momenti in compagnia in uno dei 13 bar, tra cui un coffee&chocolate bar con prelibatezze del maestro cioccolatiere italiano Andrea Slitti, scatenarsi nella Discoteca 'Babylon', sognare sulle note del piano bar 'Blue Velvet' o sfidare la sorte nel Casino 'The Millionaire'. Agli amanti del benessere è riservata l'esclusiva 'Samsara Spa', una tra le più grandi aree benessere mai costruite a bordo di una nave da crociera: oltre 6.000 m2 con spazi dedicati al relax e una gamma di servizi e trattamenti di altissima qualità. Per godersi una vera e propria crociera del benessere, Samsara Spa



offre cabine e suite con accesso diretto all'area, tra cui 6 nuove suite con veranda e Jacuzzi private. La palestra della nave è dotata di tutte le più moderne attrezzature Technogym, tra cui macchine 'Visioweb' con accesso al web, tv e iPod. Gli ospiti delle cabine e Suite Samsara avranno a disposizione anche un ristorante dedicato, con menù all'insegna del gusto e del benessere.

Servizio a cura di Antonio del Piano



iDolciViaggi

NETWORK IN FRANCHISING

cerchiamo
imprenditori
per I Dolci Viaggi
in franchising

FORMULA A

I DOLCI VIAGGI NETWORK in franchising:

Ti consente di aprire un'Agenzia di Viaggi
con la formula dell'affiliazione in Franchising pura

FORMULA B

I DOLCI VIAGGI NETWORK light:

Dedicata a chi è già in possesso di un'Agenzia di Viaggi

www.idolciviaggi.com



Network

I Dolci Viaggi

Crescita senza manie di grandezza

Il network, alla ricerca di partner seri ed affidabili, garantisce il 14% di commissione

Gia il nome è tutto un programma di stampo positivo. I Dolci Viaggi, infatti, network che nasce da una costola del Gruppo Aironetour, si candida per stemperare il periodo amaro vissuto dal turismo e non solo all'insegna dell'affidabilità e della professionalità, caratteristiche purtroppo assenti in tante agenzie di viaggi. "Da quando è stata approvata la liberalizzazione dell'intermediazione – denuncia Angelo De Negri, amministratore unico del Network – si apre un'agenzia con molta disinvoltura per poi chiuderla con altrettanta rapidità. Evidentemente si pensa che fare l'agente di viaggi sia la professione più facile del mondo e che non siano richiesti i requisiti necessari per altre attività. Così non è, però, anzi. Dopo 35 anni di vita sul mercato, decenni in cui ne abbiamo viste davvero di tutti i colori, vogliamo lavorare con dei seri imprenditori che decidano di cimentarsi in questo campo e con delle agenzie già esistenti e rinomate per la correttezza e la serietà dimostrate".

I Dolci Viaggi non ha idee di grandezza. Esattamente come il Gruppo Aironetour, con I Viaggi dell'Airone, ha implementato le proprie destinazioni senza abbandonare mai la propria mission di tour operator per inseguire altri investimenti turistici, I Dolci Viaggi Network intende rimanere piccolo, 'massimo 20-25 agenzie di viaggi', precisa De Negri, che spiega anche le due formule di affiliazione in franchising 100%: "La formula A è per quegli imprenditori seri che

decidono di aprire un'agenzia ed hanno preparazione tecnica e conti in regola, mentre la formula B è per le agenzie già esistenti che trovano in noi un partner importante dalla continua e preparata consulenza. Ovviamente, anche in questo secondo caso sono fondamentali i bilanci, discorso che vale sempre ma che in un periodo come questo è davvero imprescindibile". L'affiliato si impegna a vendere il prodotto de I Viaggi dell'Airone per una percentuale non inferiore al 50%, ricevendo una commissione del 14%. L'affiliazione, inoltre, deve essere esclusiva: "Tra i vari plus da noi garantiti – aggiunge De Negri – forniremo anche la possibilità di emettere biglietteria ad agenzie non Iata con un collegamento web, disponibile grazie al fatto di essere sellers di Amadeus". Il Network vanta la sede a Caserta, nel centralissimo Corso Trieste, al civico n° 100. Un anno esatto fa, poi, a maggio 2011, è stata inaugurata la nuova filiale di Avellino in Corso Europa 128. "Nelle agenzie I Dolci Viaggi si troveranno le offerte di pacchetti turistici dei maggiori tour operator nazionali; biglietteria aerea, ferroviaria e marittima; servizio di prenotazione alberghi ed autonoleggio, assicurazioni e quant'altro – specifica De Negri – Specializzati nei viaggi di nozze, guideremo gli affiliati anche nella preparazione della lista, rendendola disponibile in internet con una gestione on line in piena autonomia e dando la garanzia della totale trasparenza nella gestione economica della lista stessa, verificabile in qualsiasi momento da casa. Insomma, noi siamo la fabbrica del prodotto, ma la vendita è ad esclusivo appannaggio della distribuzione, come è giusto che sia".

Valentina Maresca



2012

estate



CONDOR

PALMA DI MAJORCA, MINORCA, TENERIFE,
KENYA, ZANZIBAR, MAURITIUS,
MADAGASCAR, CUBA, MESSICO,
REP. DOMINICANA, JAMAICA

mare e mare



via Consolare Rimini-RSM, 51C - 47924 Rimini - tel. 0541 909211 - www.condor.it

In 2.500 agenzie italiane arriva il primo catalogo ZoomarineTour

Tra gli obiettivi del neonato tour operator, la valorizzazione del territorio romano e laziale



Prima il vagito, poi subito in cammino, senza farsi cullare più di tanto e non mettendo tempo in mezzo. ZoomarineTour, neonato operatore di riferimento del primo parco divertimenti a tema marino d'Italia situato a pochi chilometri da Roma, ha già distribuito il suo catalogo a circa 2.500 agenzie di viaggi. "Per il mercato estero – spiega Emanuele Vurchio, co-responsabile assieme a Stefano Vurchio del tour operator – abbiamo fatto e stiamo continuando a fare accordi con operatori incoming in Italia. Siamo stati contattati e stiamo contattando tour operator esteri interessati ad inserire nella loro programmazione su Roma anche la visita dei loro clienti al Parco Zoomarine. Il regime commissionale per l'intermediazione parte con un 8% di base e la percentuale cresce al raggiungimento di target fissati". "In questi ultimi anni Zoomarine si è andando affermando come mèta ideale per famiglie, scuole e turisti in cerca di divertimento ed adrenalina. Da qui nasce l'idea di creare pacchetti di viaggio ad hoc per far vivere al meglio le attrattive del parco che più soddisfano le esigenze di ogni visitatore – aggiunge Stefano Vurchio – Le proposte firmate ZoomarineTour vantano un ottimo rapporto

qualità/prezzo e sono altamente personalizzabili grazie alle diverse formule in catalogo. Ci poniamo come obiettivo l'incremento del numero di arrivi e permanenza nel parco, ma stiamo anche lavorando ad un progetto più ampio di valorizzazione del territorio laziale e romano in cui sono inserite le attrattive Zoomarine. Tra gli strumenti a nostra disposizione, oltre al catalogo ed al sito web, contiamo su una capillare rete commerciale e sull'utilizzo di nuovi strumenti di comunicazione come i social network".



Futura Vacanze, nuova sede a Roma

Nuova sede di via Settebagni, a Roma, per Futura Vacanze. Andrà a sostituire la storica location di via Sacconi. I nuovi uffici del tour operator sono dislocati in uno spazio di circa 1.000 metri quadrati che occupano tutto un piano di un palazzo interamente adibito ad uffici in un centro direzionale. L'operatore cercava da tempo una soluzione alternativa alla sede attuale per poter razionalizzare ulteriormente l'interazione tra le differenti divisioni, ed i locali di via Settebagni si sono rivelati adatti sia per la loro impostazione che per gli aspetti logistici dell'edificio: vicinanza all'area del polo commerciale Porta di Roma, disponibilità di numerosi posti auto, agevole raggiungibilità. Con il trasferimento nei nuovi uffici, ogni comparto del tour operator disporrà dello spazio più adatto all'esercizio delle proprie funzioni e si troverà nella condizione ottimale per operare al meglio in sinergia con tutti gli altri. "Negli anni siamo cresciuti ed era necessario poter contare su nuovi spazi strutturati fin dalla loro fase progettuale per accogliere uffici – ha dichiarato il direttore operativo Angela Saran – Abbiamo trovato una soluzione adatta alle nostre esigenze e possiamo dirci molto soddisfatti e pronti a dar vita ad un nuovo corso aziendale. Il trasferimento rientra nell'ambito delle operazioni che abbiamo pianificato nell'arco del 2012 per valorizzare la nostra attività – ha continuato la Saran – Siamo consapevoli che lo scenario attuale è complesso, ma crediamo che anche in un momento così sia necessario continuare ad investire sulla qualità".

Il primo catalogo 'Zoomarine Tour 2012' raccoglie il meglio delle proposte dedicate alla scoperta di Zoomarine, con soggiorni in hotel 4 stelle accuratamente selezionati, doppi ingressi al parco a persona, tesserà Top Club Zoomarine, colazione top quality e trasferimenti.

Al pacchetto base Zoomarine Family si aggiungono le formule tematiche Zoomarine Emotions, dedicata agli spettacoli naturali con i delfini e gli altri animali del parco, Zoomarine Experience, con attività sportive, wellness, shopping (sconti speciali nei 110 negozi di Castel Romano Designer Outlet) e cultura (visite guidate ai tesori del territorio del Lido di Roma), Zoomarine Top Traveller, per soggiorni 'all inclusive' con esperienze a tema e Zoomarine Roma, con tour tra le principali attrattive della Capitale.

Valentina Maresca



AT XCRE

PRENOTARE UNA VACANZA RENDE FELICI

SCACCIA LA CRISI! VIAGGIA CON GRIMALDI LINES

-20%*



SULLE LINEE DA E PER

**SPAGNA / GRECIA
SARDEGNA E SICILIA**



www.grimaldi-lines.com

☎ 081 496 444

MEMBER OF GRIMALDI GROUP
MINOAN LINES

* Offerta valida fino al 10/06/2012 per partenze in media e alta stagione. Verifica le condizioni di applicabilità dell'offerta su www.grimaldi-lines.com

I Viaggi di Atlantide: più forza al reparto "vacanze su misura"

Dopo il nuovo catalogo Mar Rosso e crociere sul Nilo e l'ampliamento de I Villaggi

È un 2012 ricco di novità quello de I Viaggi di Atlantide che, dopo aver battezzato in occasione della Borsa Mediterranea del Turismo il catalogo su Mar Rosso e crociere sul Nilo combinate al soggiorno mare ed abbinabili a due tour che riguardano le oasi, ampliando in aggiunta la seconda edizione della brochure I Villaggi con due nuovi resort selezionati Atlantis Club, rafforza in questo mese di maggio l'organico interno del reparto dedicato alle vacanze personalizzate e differenziate nato l'anno scorso. L'inserimento di nuove figure professionali in tale ambito è dovuto alle numerose richieste pervenute dalle agenzie di viaggi per vacanze tailor made che coinvolgono tutte le destinazioni charter le quali,

a loro volta, vedono protagoniste nuove mete di forte appeal turistico cui presto se ne aggiungeranno altre, tutte combinabili tra di loro: Portogallo, Azzorre, Porto Santo, Madeira, Marocco, Senegal, Sudafrica, Turchia, Mauritius, Seychelles, Mozambico e Dubai. Di forte attrazione, oltre al soggiorno mare, anche i tour guidati o i fly & drive, ideali per chi predilige una vacanza ancora più li-

bera e personale. Il tour operator ha infatti rilevato come viaggi di nozze, incentive di aziende, anniversari o altri eventi speciali abbiano la necessità di essere studiati ed elaborati come fossero un vero e proprio abito sartoriale, per essere cucito su misura e calzare alla perfezione.

Il reparto dedicato è disponibile a trovare il percorso migliore per il cliente che riceverà, tramite la sua agenzia di viaggi di fiducia, il preventivo elaborato in massimo 24 ore prenotabile on line all'interno del sito internet www.iviaggidiatlantide.it. Tornando alla programmazione del tour operator, questa contempla dunque ben nove pubblicazioni stampate: I Villaggi, Mar Rosso ed Egitto, Porto Santo Madeira e Algarve, Capo Verde, Kenya e Zanzibar, Madagascar e Mozambico, Portogallo, Copia Agenzia e Golf & Benessere, nonché quattro cataloghi on line visionabili e scaricabili dal sito Internet dell'operatore, cioè Confidenziale Gruppi, Confidenziale Portogallo, Marocco e Senegal, Lloret de Mar. Ciascuna di esse racchiude un ampio numero di proposte firmate da I Viaggi di Atlantide ed offre strutture di alta qualità e testate dallo staff prima di essere inserite nel catalogo, a riprova dell'attenzione da sempre riservata al cliente e che trova la sua ultima conferma nella decisione di rafforzare il team preposto alle vacanze studiate ad hoc.



Gioco Viaggi a tutto Mediterraneo

È il Mediterraneo il cuore dell'attività di Gioco Viaggi, tour & cruise operator che rappresenta una buona serie di Compagnie in Italia. Qualunque tipo di prodotto esse propongano ed a qualsiasi target si rivolgano, il Mare Nostrum è l'indiscusso protagonista dell'imminente bella stagione. "Innanzitutto la Carnival Breeze, che uscirà a giugno dai cantieri di Monfalcone, effettuerà quest'estate crociere di dodici giorni nel Mediterraneo salpando da Venezia e Barcellona – spiega Gigi Torre, responsabile di Gioco Viaggi – A fine stagione si sposterà poi ai Caraibi partendo da Miami, dove rimarrà senza una precisa data di scadenza. Per chi ama i servizi personalizzati c'è la Seabourn, con cui scegliere tra crociere di sette, otto o dieci notti all'insegna di un'offerta al top e di una navigazione alla volta dei piccoli porti da altri non serviti. Qui ovviamente scomodiamo un Mediterraneo vissuto da una pro-

spettiva più di nicchia. Non è un caso, infatti, che Seabourn non abbia cabine, ma solo suite". Torre ricorda anche la Holland American Line, prodotto di fascia premium nonché il più giovane del portfolio di Gioco Viaggi, dai prezzi competitivi a fronte del servizio di alta gamma offerto, e rimanda al sito www.giocoviaggi.it per scoprire i molteplici plus di tutte le altre Compagnie rappresentate. "Anche se è difficile fare una stima per la stagione che ci attende, siamo ottimisti – aggiunge – Dopo l'incidente della Concordia, il rischio concreto è stato la criminalizzazione di un intero settore che stava vivendo un momento di crescita a compensazione dei rallentamenti riguardanti altri tipi di vacanza. Per fortuna abbiamo evitato questa pericolosa associazione. Si è trattato di un evento eccezionale che nulla toglie ad un intero comparto da sempre distintosi per sicurezza ed affidabilità".

V.M.

Mare Nostrum protagonista per il tour & cruise operator

A Lampedusa con Sogni nel Blu

Far ripartire il turismo a Lampedusa. È l'obiettivo di Antonio Martello, amministratore di Sogni nel Blu, uno dei maggiori tour operator dell'isola. Per rilanciare la destinazione, l'operatore ha stretto un'alleanza con la compagnia aerea New Livingston che è tornata a volare dopo l'intervento di Riccardo Toto che ha rilevato il vettore. Un'intesa che permetterà a Sogni nel Blu di offrire Lampedusa con collegamenti aerei settimanali e soprattutto con tariffe 'anticrisi', cioè a prezzi competitivi per contrastare la crisi economica globale, consentendo agli italiani di non rinunciare ad una vacanza da sogno. L'accordo tra Sogni nel Blu e Livingston prevede rotazioni charter da Milano e Bologna a partire dal 25 maggio al 26 ottobre, con aeromobili A 320 nuovi, italiani. "La crisi non demoralizza chi crede nel turismo – spiega Martello – così come non spaventa chi crede nella valorizzazione delle più belle aree geografiche del nostro Paese. L'impegno economico che andremo a sostenere è importante, ma era necessario intervenire in maniera incisiva e risolutiva

dopo la gravosa situazione sofferta legata al fenomeno migratorio".

"Un altro aspetto rilevante della programmazione voli – prosegue Martello – è la scelta del venerdì che movimenterà l'aeroporto di Lampedusa ed eviterà confusione nel fine settimana, con conseguente miglioramento nella gestione delle strutture ricettive".

In occasione dell'avvio delle rotazioni, per le partenze del 25 maggio e 1 giugno, Sogni nel Blu propone due offerte speciali per soggiorni settimanali, con quote da 330 a 550 euro/settimana. Il trattamento prevede la sistemazione in standard hotel con volo da Malpensa e Bologna andata/ritorno, trasferimento da/per aeroporto e assistenza in loco.



Isola dei Conigli - Lampedusa

Da fine maggio ad ottobre partenze settimanali ogni venerdì con la nuova Livingston

futura
Vacanze
punto di partenza

www.futuravacanze.it



Tiran Island Hotel

Trattamento di **SOFT ALL INCLUSIVE**

quota settimanale per persona a partire da € 460,00

Radisson Blu Resort

Trattamento di **SOFT ALL INCLUSIVE**

quota settimanale per persona a partire da € 560,00





Alpitour: Broccoli va, Gallo viene



Bruna Gallo

Massimo Broccoli saluta Alpitour. Al suo posto, sulla poltrona della direzione delle vendite, arriva Bruna Gallo, risorsa interna con un'esperienza di quasi 23 anni nel gruppo piemontese, di cui la maggior parte trascorsi all'interno del settore commerciale. Un avvicendamento quindi all'insegna della continuità delle strategie del Gruppo, che verranno illustrate dalla Gallo nel corso di prossimi incontri con le agenzie di viaggio. La nomina segue le dimissioni di Broccoli, che ha deciso di lasciare l'azienda per perseguire nuove sfide professionali. "È con grande entusiasmo che accetto questo nuovo incarico che rappresenta per me una sfida professionale e personale – ha dichiarato il nuovo dirigente – Sono pienamente consapevole della responsabilità che ne deriva, sia in termini di continuità del grande lavoro fatto dal mio predecessore Massimo Broccoli, a cui va tutta la mia stima, sia nell'ambito degli ambiziosi piani di sviluppo che l'azienda intende perseguire".

Marevero nelle mani di Value Holding

Cambio di proprietà per Marevero. Il Gruppo Iberostar, Value Holding e gli azionisti di minoranza hanno annunciato nei giorni scorsi l'avvenuta firma della 'binding letter' per la cessione del 100% delle quote azionarie della società Damare srl a Value Holding. Dopo essere entrato, nell'ottobre 2009, come partner finanziario – accanto a tutti i membri del team management, in qualità di soci di minoranza – in un nuovo tour operator attivo sul mercato italiano con il brand 'Marevero', il Gruppo Iberostar – dopo due anni e mezzo – manifesta l'intenzione di disinvestire e di accettare l'offerta vincolante da parte della società italiana Value Holding, che prevede la cessione delle quote della Società Damare srl, proprietaria del marchio Marevero.

Settemari riprende la programmazione sulla Tunisia

La Tunisia sta registrando segnali di ripresa incoraggianti. La buona notizia arriva da Settemari: "Rispetto alla stagione 2011 – fa sapere il direttore commerciale di Settemari, Guido Ostana – l'interesse dei clienti per questa bella destinazione sta ritornando alto, in particolare per l'ottimo rapporto qualità/prezzo che da ormai molti anni la caratterizza. Siamo sempre stati fiduciosi nel suo rilancio – prosegue Ostana – e per questo abbiamo riconfermato per l'estate, come SettemariClub, due strutture della Seabel Hotels. Nell'isola di Djerba, il SettemariClub Seabel Rym Beach si presenta come uno dei migliori resort della categoria dopo importanti lavori di rinnovo. È particolarmente



Clive Palmer

apprezzato dalla clientela italiana grazie alla posizione sul più bel tratto di spiaggia dell'isola ed all'ottima ristorazione. L'equipe di animazione, molto coinvolgente, ed il programma di intrattenimento per bambini 'Pirati del Settemari – Amici della Natura' lo rendono molto apprezzato anche dalle famiglie. A Port El Kantaoui, sulla costa tunisina – continua Ostana – è riconfermato il SettemariClub Seabel Alhambra, che combina l'eleganza di un ambiente confortevole con la spensieratezza di una vacanza animata, in formula 'all inclusive'. Degno di nota il centro spa, completo e modernissimo. Le novità da segnalare a Djerba sono parecchie – elenca Ostana – Il SettemariStar golden Fiesta Beach che offre una vacanza rilassante ed al contempo dinamica grazie alle tante attività sportive incluse nella formula 'all inclusive'. I servizi sono di ottimo

livello ed in grado di soddisfare anche il cliente più esigente. Il Club Calimera Yati Beach situato sulla più bella spiaggia dell'isola appartiene alla catena Calimera, che ne assicura un buon livello di servizio con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Infine, il Green Palm Golf & Spa, elegante hotel boutique dall'ambiente internazionale, ideale come punto di partenza per visitare l'isola grazie al trattamento in mezza pensione. Il nostro catalogo 'Kenya – Mar Rosso – Tunisia' – conclude Ostana – illustra nei dettagli tutte le nostre proposte. Lo si trova nelle migliori agenzie di viaggi o è possibile sfoglarlo direttamente consultando il nostro sito www.settemari.it".

Titanic II per la Blue Star Line

Si chiama Blue Star Line la nuova compagnia di navigazione creata dal ricco magnate australiano Clive Palmer che, fra le altre cose, si ripropone di far

costruire il Titanic II. La flotta della Blue Star sarà costituita da navi di lusso costruite in Cina, dalla CSC Jinling Shipyard. In particolare, con 840 camere e nove ponti, il Titanic II rispetterà l'originale che fece naufragio in occasione del suo viaggio inaugurale nella notte tra il 14 e il 15 aprile 1912 dopo avere urtato un iceberg nell'Atlantico del nord. "Sarà lussuoso come il Titanic - ha spiegato Palmer - ma sarà ovviamente dotato dell'ultima tecnologia e dei sistemi di sicurezza e di navigazione moderni". Paura che affondi? "Naturalmente se uno è superstizioso, non saprà mai cosa può accadere - ha risposto il magnate. Titanic II navigherà nell'emisfero del nord e il suo viaggio inaugurale dall'Inghilterra verso l'America settentrionale è previsto per la fine del 2016. La Marina cinese è stata invitata a scortare il transatlantico in occasione di questo suo primo viaggio.

Astoi chiede al Governo un programma politico chiaro

"Il vero problema è che in questo Paese non si è mai avuto un programma politico chiaro, un piano industriale degno di questo nome per il turismo". Roberto Corbella, presidente di Astoi, reagisce così alla notizia di un possibile accorpamento del Dipartimento del Turismo al Ministero degli Affari Regionali. "In particolare - aggiunge Corbella - dal 1993 in poi, dopo la soppressione per referendum abrogativo del Ministero del Turismo, Sport e Spettacolo, abbiamo assistito ad uno schizofrenico balletto di competenze che ha visto il passaggio di testimone prima ad un Dipartimento presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri, poi al Ministero dell'Industria, Commercio e Artigianato, in seguito al Ministero per le Attività Produttive e, infine, all'attuale Dipartimento per lo Sviluppo e la Competitività del Turismo. Il tutto condito da una sovrapposizione

ed una confusione tra competenze statali e regionali in materia, derivata anche dalla riforma del Titolo V della Costituzione". Proprio in merito a questa sovrapposizione di competenze, Corbella sottolinea come la prova più lampante sia stata la recente dichiarazione di incostituzionalità di alcuni articoli del Codice del Turismo, così fortemente voluto dal precedente Ministro, la quale, dice il Presidente, "non si sa bene per quale urgenza, non ha preso in considerazione le osservazioni di Regioni e Categorie". Per quanto riguarda l'operato dell'attuale Ministro, il Presidente evidenzia che "dal giorno del suo insediamento ad oggi, non siamo riusciti a cogliere alcun intervento di indirizzo per lo sviluppo del settore. Forse l'ipotesi di accorpamento con gli Affari Regionali potrebbe semplificare la vita all'attuale Ministro, ma se non venisse risolto a monte il problema del rapporto con le Regioni, non servirebbe a nulla".

ITALIA > CANADA

SOLO VOLI NO STOP

L'INCREDIBILE PRIMAVERA DI AIR TRANSAT

LAMEZIA > TORONTO
a partire da

€460*

1 volo a settimana

VENEZIA > TORONTO
a partire da

€420*

1 volo a settimana

ROMA > TORONTO
a partire da

€420*

1 volo al giorno

VENEZIA > MONTREAL
a partire da

€460*

1 volo a settimana

ROMA > MONTREAL
a partire da

€460*

6 voli a settimana

Per prenotazioni e informazioni: airtransat@rephouse.it

Per quotazioni gruppi: airtransat.gruppi@rephouse.it

T. 06 59606512 | F. 06 59637378

*a/r. Tasse aeroportuali incluse. Soggetta a disponibilità al momento della prenotazione.




COMMISSIONE
DEL 5%



Il Portogallo scommette sul golf



Un sito dedicato per consentire di scoprire l'offerta a tutti gli appassionati del green

Portogallo e golf, un binomio sempre più solido ed un'accoppiata vincente, almeno stando a quanto afferma Alexandra Rebelo, direttore dell'ente del turismo portoghese in Italia: "La promozione del Portogallo passa anche dal segmento golfistico, sempre più importante alla luce degli investimenti fatti in questa direzione. Per questa ragione, l'ufficio del turismo ha appena lanciato un nuovo sito web dedicato al golf e molto dettagliato, consultando il quale l'utente può trovare tutte le informazioni su campi, alberghi e ristoranti vicini. L'indirizzo per gli interessati è www.visitportugalgolf.com".

Il Sudafrica si promuove su Lei TV

Una destinazione tutta da scoprire, una terra fuori dall'ordinario: non solo natura e safari, ma anche incantevoli città dalle mille sorprese. Sono questi gli aspetti del Sudafrica che South African Tourism vuole promuovere tramite il concorso 'Vinci il Sudafrica con Lei', promosso in collaborazione con

Lei TV (canale 127 di Sky). Il concorso è legato alla trasmissione 'Charly's Cake Angels', il programma in onda ogni lunedì alle 21.00 su Lei TV che racconta le storie della Charly's Bakery, storica pasticceria di Cape Town che da alcune settimane appassiona gli spettatori italiani, affascinati dalle fantasiose torte create nel coloratissimo edificio ai piedi della Table Mountain.

"Per il concorso, on line fino al 3 giugno su www.vinciilsudafricaconlei.it, abbiamo messo in palio un viaggio di una settimana per due persone a Cape Town – spiega Lance Littlefield, country manager Italia di South African Tourism – L'iniziativa rientra nella nostra strategia di promozione del Paese come destinazione fuori dall'ordinario. Cape Town è una città incantevole, che affascina e sorprende non solo per la sua bellezza naturale, ma anche per realtà creative come quella della Charly's Bakery, una pasticceria unica al mondo dove vengono realizzate ogni giorno torte straordinarie". Per partecipare al concorso è necessario collegarsi al sito www.vinciilsudafricaconlei.it, rispondere a cinque semplici domande legate alla trasmissione e lasciare i propri dati. L'estrazione avverrà il 18 giugno.

Sono oltre ottanta i campi da golf distribuiti lungo tutto il Paese, con l'Algarve a detenere lo scettro di regione sovrana, dato che da sola annovera ben quaranta green, seguita dalla regione di Lisbona con venticinque campi, dalla regione Nord con undici green, da Madeira con quattro campi ed infine dalla regione Centro e dalle Azzorre, con tre green. "Vorremmo che il turista italiano scoprisse le potenzialità del golf con famiglia al seguito, in un viaggio tutti insieme – continua la Rebelo – Nei pressi dei campi da golf, infatti, ci sono davvero notevoli hotel e resort dotati di spa, in modo da accontentare le esigenze di tutti i componenti del nucleo familiare". Il golf soddisfa anche il molto spesso invocato bisogno di stagionalizzazione, dato che richiama flussi soprattutto in marzo, aprile ed ottobre, mesi tradizionalmente di bassa stagione per gli alberghi che così scongiurano preoccupanti vuoti nelle prenotazioni. "I dati del 2011 sul golf sono più che confortanti – precisa il direttore dell'ente turistico – Soltanto in Algarve, infatti, il segmento golfistico ha totalizzato l'anno scorso un milione di presenze, con un incremento del 4,9% rispetto al 2010. I maggiori mercati sono quelli del Nord Europa, cioè il Regno Unito seguito da Germania, Scandinavia, Irlanda e Paesi Bassi". Insomma, il golf per il Portogallo si è da tempo emancipato dal suo essere segmento di nicchia per diventare vero e proprio elemento dirimente nella scelta dei golfisti, sempre più attenti ed esigenti nel momento in cui si scomoda la loro passione ed il viaggio ad essa connesso. Ovviamente il Paese non è solo un grande green, dato che ha molteplici fattori di richiamo tali da generare turismo religioso, culturale e sportivo in generale, con un posto d'onore riservato all'equitazione, senza dimenticare il segmento enogastronomico sempre più apprezzato.

Valentina Maresca

SITO WEB CHIAVI IN MANO PER AGENZIE DI VIAGGIO

Gestione diretta **da parte dell'agenzia.**
Modulo pacchetti offerte.
Gestionale viaggi nozze online incluso.



SOFTWARE GESTIONALE PER VIAGGI DI NOZZE ONLINE

- Innovazione tecnologica per la tua agenzia di viaggio con un servizio sempre più richiesto dagli sposi.
- Semplificazione delle comunicazioni con il cliente grazie all'interfacciamento con il gateway di invio sms.
- Integrato con i Social Media:  Facebook e  Twitter

Per maggiori informazioni chiamaci al numero verde



oppure visita il sito



Anek Line mette la Grecia on line

Anek Lines presenta G.O.L., acronimo di 'Greece on Line', un innovativo progetto di booking online studiato per il mondo b2b, nato da poche settimane e che sarà sviluppato e completato in tre anni. Con questo sistema, che comprende circa 3mila strutture sull'intero territorio ellenico (e oltre 250mila in tutto il mondo), l'operatore si pone l'obiettivo di far assumere all'agente di viaggio il ruolo di tour operator del proprio cliente. Al servizio si accede dalla home page del sito www.anekitalia.com, cliccando 'Prenota ora' nel box G.O.L.: scegliendo 'Soggiorni', sarà possibile per l'agente di viaggio immettere i propri login e password (standard alla prima prenotazione, mentre dalla seconda in poi ogni agenzia avrà un proprio codice personale) ed entrare nel sistema. Si apre così una pagina dove, sulla colonna di sinistra, è possibile trovare alcune informazioni base, come i riferimenti delle quote di iscrizione, quanto concerne l'assicurazione medico-bagaglio o l'annullamento facoltativa, le 'utilities' e le 'informazioni' sui documenti emessi dall'agenzia ed estratti conto. Il box centrale, invece, rappresenta lo strumento per effettuare la selezione delle strutture e successivamente procedere alla prenotazione. Una volta inseriti i dati di ricerca –

periodo del soggiorno, località, livello struttura ecc... – il sistema selezionerà SEMPRE il prezzo migliore offerto. G.O.L. rappresenta un vero sistema di tour operating online: le agenzie di viaggio che aderiscono al progetto diventeranno così, non solo più 'informatizzate' e autonome, ma anche più veloci nella ricerca e nella preparazione del preventivo. Greece On Line è una opportunità, che non vuole però tralasciare l'assistenza di qualità offerta da Anek Lines. Gli adv che desiderano sperimentare il nuovo sistema, potranno contattare l'azienda per ricevere i dati di login.

Valeria Rebasti nuova country manager Volotea

È Valeria Rebasti la nuova Commercial Country Manager per l'Italia di Volotea, la compagnia aerea che collega le città europee di piccole e medie dimensioni e che recentemente ha aperto nuove rotte da e per l'Italia. La Rebasti si occuperà di tutte le attività commerciali della compagnia in Italia con una particolare attenzione ai rapporti con il trade. Laureata in Scienze Politiche presso la Statale di Milano, dopo aver conseguito un Certificate in Marketing presso la University of California, Valeria inizia la propria carriera professionale nel largo consumo. È a partire dal 1999 che entra nel settore del turismo

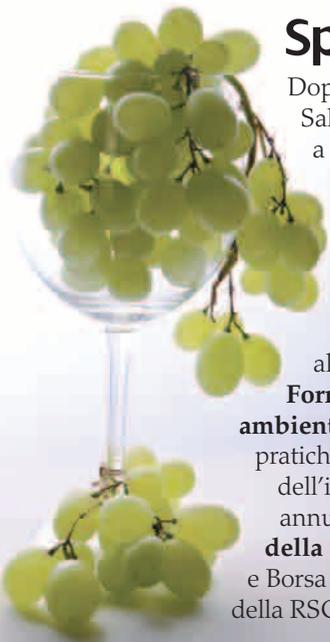


Valeria Rebasti

in qualità di Sales & Marketing Executive di Go Fly (la low cost di British Airways), diviene poi Market Manager per l'Italia di Easyjet e nel 2003 approda in Jet2.com, dove raggiunge la carica di General Manager Sales & Marketing per Italia e Spagna. Nel marzo 2011 Valeria diventa Head of Sales – Tourism di Mapfre Asistencia per la quale ha effettuato il lancio della compagnia nel settore assicurazione viaggi italiano. "Il ruolo di Commercial Country Manager per l'Italia è di fondamentale rilievo per Volotea – ha dichiarato Carlos Muñoz, fondatore e ceo del vettore – l'Italia è il nostro primo mercato ed anche il più importante. La nostra strategia commerciale si basa sullo sviluppo di collaborazioni e forti relazioni con il trade e crediamo che Valeria, data la sua grande esperienza e profonda conoscenza del settore, oltre all'eccellente reputazione sul mercato, sia la persona giusta per un ruolo di tale rilievo".

Spazio alla responsabilità contagia anche Vitigno Italia

Dopo Energy Med e Borsa Mediterranea del Turismo, 'Spazio alla Responsabilità' contagia anche Vitigno Italia, Salone dei vini e dei territori vitivinicoli italiani che si terrà dal 20 al 22 maggio presso Castel dell'Ovo a Napoli. L'omonima associazione supporterà infatti gli organizzatori nel processo di 'responsabilizzazione' della propria governance fornendo know how ed esperienze, strategie e strumenti per l'implementazione di un progetto per la sostenibilità che ne riduca progressivamente gli impatti sul territorio e ne valorizzi tutte le risorse. Da questa collaborazione ne consegue l'opportunità di 'contagiare' anche tutte le aziende e gli operatori del settore che entreranno in contatto con il salone. 'Spazio alla Responsabilità' sarà infatti presente con una propria area espositiva dedicata al **Manifesto Programmatico per la promozione della Responsabilità Sociale Condivisa** ed alla rete di organizzazioni virtuose, aderenti al progetto, con particolare riferimento a **Inail Campania, ANEA, Confimpresa, Certiquality, Sabox, Formaperta, Greener Italia, Progetta**. Previsti anche **due incontri-convegni** dedicati alla **sostenibilità ambientale e sociale**, con particolare riferimento alle Pari Opportunità per presentare casi di successo e buone pratiche e dimostrare i benefici concreti derivanti dalla RSC sul piano economico-finanziario e non solo su quello dell'immagine. Il binomio tra 'Spazio alla Responsabilità' e Vitigno Italia s'inserisce nel quadro delle attività annuali che vedrà la presentazione dei suoi risultati nella prima edizione del **Salone Mediterraneo della Responsabilità Sociale Condivisa** previsto per **marzo 2013** in collaborazione con Energy Med e Borsa Mediterraneo del Turismo. Sensibilizzare, informare e condividere per alimentare il contagio positivo della RSC fino a farlo divenire irreversibile nella sua diffusione endemica.



Air Transat e agenzie di viaggi un'amicizia over commission



Continua la luna di miele tra Air Transat e l'intermediazione. La compagnia aerea, infatti, mosca bianca nel panorama dell'aviazione civile, riconosce alle agenzie di viaggi una commissione fissa del 5% che, forte del successo avuto dalla promozione al 7%, rimane maggiorata di ben due punti per tutto il mese di maggio. Questa promozione riguarda tutti i biglietti emessi fino al 31 maggio per viaggi dell'intera stagione 2012, da maggio fino ad ottobre. Il vettore, dunque, riconoscerà una commissione del 7% su ciascuna tariffa pubblicata in tutti i sistemi di prenotazione, sia alle agenzie Iata (direttamente in Bsp), che a quelle non Iata, le quali possono richiedere prenotazione ed emissione dei biglietti direttamente a Rephouse GSA chiamando il numero 06.59606512 oppure scrivendo all'e-mail airtransat@rephouse.it. Le regole della promozione restano invariate e sono le seguenti: tutte le tariffe pubblicate in Gds; solo per voli in partenza dall'Italia per il Canada (da Roma, Venezia e Lamezia per

Montréal e Toronto; su tutte le date di viaggio da maggio ad ottobre 2012; emissione biglietti tassativamente entro il 31 maggio 2012.

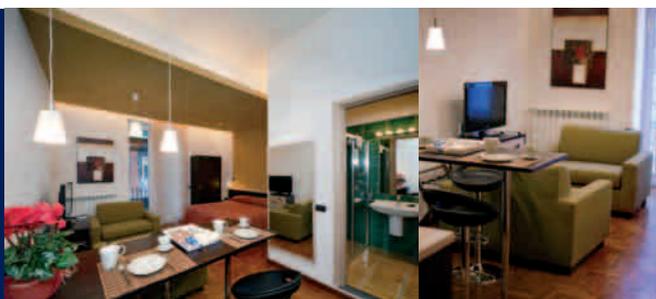
Air Transat, inoltre, abbassa ulteriormente le tariffe per la primavera, proponendo Roma-Montreal a partire da 385 euro; Roma-Toronto a partire da 405 euro; Venezia-Montreal a partire da 405 euro; Venezia-Toronto a partire da 405 euro; Lamezia-Toronto a partire da € 385. Tutti i prezzi di questi operativi sono da intendersi tasse incluse. La flotta della compagnia aerea conta, attualmente, ventidue aeromobili tra Airbus A310 ed A330, che saranno completamente rinnovati entro il 2013 con nuova livrea, cabina e scelta ancora più ampia di intrattenimento a bordo. Tra i servizi a disposizione, Option Plus, dedicato alla classe Economica e che garantisce una serie di vantaggi tra i quali la selezione dei posti e l'imbarco prioritario, tanto del passeggero quanto dei bagagli, e franchigia supplementare di questi ultimi di 10 chilogrammi a tratta.

Il vettore estende la promozione del 7% di commissione per tutto il mese di maggio

napolichiaia 
Bed & Breakfast Chiaia 32

Via Chiaia, 32 - Napoli
Tel. 081.0607823 - info@bbchiaia32.com

www.bbchiaia32.com



Nel cuore di Napoli c'è una nuova gemma dell'ospitalità. È il **B&B Napoli Chiaia 32** ricavato all'interno di un ottocentesco Palazzo Napoletano. Sette camere con servizi, fornite di aria condizionata, TV, cassaforte, frigobar, telefono, etc. Alcune con angolo cottura ed affaccio su Via Chiaia.

Dura poco la ripresa del noleggio La crisi dell'auto frena la crescita

Fiscalità italiana e congiuntura economica bloccano il settore. Situazione destinata a peggiorare a causa della nuova tassazione

Dopo aver chiuso il 2011 in crescita, il settore del noleggio veicoli nei primi tre mesi dell'anno ha cominciato ad essere contagiato dalla situazione di crisi del mercato dell'auto e di incertezza che attanaglia l'intera economia italiana, facendo registrare il -20,5% nelle immatricolazioni a noleggio. Il persistente disallineamento rispetto all'Europa del trattamento fiscale nazionale dell'auto aziendale (e del noleggio in particolare), oltre all'imminente, nuova, stretta fiscale determinata dal DDL Lavoro, rischiano di compromettere lo sviluppo del settore e di far lievitare i costi della mobilità sostenuti dalle aziende italiane.

È questo il quadro emerso dalla presentazione dell'undicesima edizione del Rapporto ANIASA (l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici di Confindustria), presentato a Milano nel corso della conferenza stampa annuale dell'Associazione. Dopo due anni contrassegnati da indici negativi (2009 e 2010) e un 2011 all'insegna della ripresa, i dati relativi al primo trimestre dell'anno mostrano come si sia interrotta la crescita del settore che evidenzia fatturato (-0,3%) e flotta circolante (-0,2%) in leggero calo, ma soprattutto circa 18mila immatricolazioni in meno rispetto allo stesso periodo del 2011.

In attesa di un migliore scenario economico, la clientela aziendale (oltre 65mila aziende e 2.400 PA) sta ritornando a chiedere una proroga dei contratti, allungando pertanto il periodo di permanenza in flotta dei veicoli e producendo una leggera contrazione della domanda. Eppure il 2011 si era chiuso positivamente, con il giro d'affari del settore che aveva superato la quota record di 5 miliardi di euro (+2,2%

vs 2010), le immatricolazioni che, a differenza di un mercato dell'auto in forte perdita, erano cresciute del 12,3% (passando da 269.000 a 302.000) e un aumento generalizzato della flotta circolante (+2,4%). Diversi sono i fattori che negli ultimi mesi sono intervenuti a penalizzare il settore dell'automotive, del noleggio e della clientela aziendale che ne fruisce: dall'aumento dell'imposta di trascrizione (IPT, previsti maggiori costi per il noleggio di circa 70 milioni) dello scorso luglio, al superbollo, passando per gli aumenti incontrollati delle assicurazioni e dei carburanti; senza dimenticare che queste misure impattano su aziende già alle prese con una crisi senza precedenti, con l'ormai istituzionalizzato ritardato pagamento delle PA e con la stretta creditizia che toglie il respiro a numerosi imprenditori.

Tutti questi fattori, insieme all'incertezza degli scenari economici, influenzerà anche la domanda di noleggio nel 2012, sia a lungo che a breve termine: sul fronte delle immatricolazioni, ANIASA stima che il settore dovrebbe a fine anno vedere aumentare la propria incidenza sul mercato nazionale (dal 16% ad oltre il 18%) grazie alla maggior permanenza in flotta dei veicoli, registrando al contempo una riduzione delle nuove auto immesse in flotta vicina al 10%, passando dalle 280mila immatricolazioni del 2011 a circa 255.000. Un ulteriore peggioramento delle stime potrebbe arrivare a causa della nuova stretta fiscale contenuta nel DDL Lavoro (attualmente all'esame del Senato), che preleva una parte delle risorse necessarie per la riforma del Lavoro proprio dall'auto aziendale, prevedendo minore possibilità di deduzione sia per i veicoli assegnati ai dipendenti (dal 90% al 70%), sia per quelli a dispo-



Paolo Ghinori

ANIASA e il mercato del noleggio veicoli nel 2011

Il settore del noleggio veicoli in cifre

- Fatturato complessivo	5 miliardi €
- Flotta circolante totale	680.000 veicoli
- Immatricolazioni anno	302.000 veicoli
- Incidenza mercato nazionale	16%
- Valore immatricolazioni	4,8 miliardi €
- Addetti diretti	7.300
- Addetti indiretti	22.000
- Rete assistenza	30.000 officine
- Entrate fiscali dal noleggio	2 miliardi €
- Km percorsi/anno	21 miliardi

I numeri principali del noleggio a breve termine

- Fatturato	1,2 miliardi €
- Flotta	155.000 veicoli
- Immatricolazioni anno	117.000
- Contratti di noleggio	4,8 milioni/anno
- Giorni di noleggio	31 milioni/anno
- Stazioni di noleggio	1.700
- Dipendenti	4.600
- Prezzo medio giorno/noleggio	36 €

I numeri principali del noleggio a lungo termine

- Fatturato	3,8 miliardi €
- Flotta	524.000 veicoli
- Immatricolazioni anno	185.000
- Clienti	65.000 aziende e 2.400 PA
- Veicoli usati venduti	156.000
- Dipendenti	2.700
- Prezzo medio canone	610 €/mese

I numeri principali del fleet management

- Fatturato	60 milioni €
- Veicoli gestiti	130.000

sizione di imprese e professionisti (dal 40% al 27,5%). Il gettito previsto dall'Esecutivo grazie alla minore deducibilità dei costi dell'auto aziendale è di 801 milioni per il 2013, di 1.057 milioni per il 2014 e di 1.057 per il 2015. Il provvedimento rischia però di frenare un settore che negli ultimi anni di crisi ha sostenuto il mercato dell'auto e il suo indotto, facendosi promotore di correttezza fiscale (tutte le spese connesse al noleggio sono fiscalmente tracciabili).

“Questa misura – ha dichiarato Paolo Ghinolfi, presidente di ANIASA – impatta negativamente non solo sul mercato dell'auto aziendale, che sconta da anni un trattamento fiscale fortemente penalizzante rispetto al resto dell'Europa, ma danneggia soprattutto le oltre 65.000 aziende che ogni giorno utilizzano l'auto per le proprie attività e che già oggi sopportano costi superiori (i trasporti rappresentano il 6-8% dei costi complessivi aziendali) rispetto ai propri competitor internazionali su un bene rilevante quale il parco auto”. In Italia la detraibilità iva dei costi di noleggio per le aziende clienti è ferma al 40% rispetto al 100% del resto d'Europa e, al contempo, la possibilità di deduzione dei costi è ben al di sotto della media dell'Unione.



	1° trimestre 2012	1° trimestre 2011	Var. %
Fatturato (in mln €)	1.420	1.424	-0,3%
Flotta circolante	603.500	604.710	-0,2%
- breve termine	85.500	91.500	-7%
- lungo termine	518.000	514.000	1%
Immatricolazioni	70.242	88.301	-20,5%
Addetti diretti	7.335	7.100	3,3%

Libera...mente sicuri

ESCLUSIVE FORMULE ASSICURATIVE PER IL TURISMO



B&T Insurance Service srl
 Via dei Cavalleggeri 6 - 00165 Roma
 Tel: +39 06 39378906/07 - Fax: +39 06 39388944
 info@b-tinsurance.it - www.b-tinsurance.it



Web e turismo coppia perfetta per vincere la sfida della crisi

Dal rapporto 2011 di Isnart risulta che la promozione on line premia chi la propone. In ripresa anche l'intermediazione

Otto imprese su dieci dell'industria della vacanza sono presenti sul web e circa il 48% di queste permette la prenotazione attraverso i sistemi di booking on line. Inoltre, ben il 33,3% è presente sui social network, quota in notevole aumento rispetto allo scorso anno (19,8%) con punte del 37,3% per gli hotel. Il risultato? L'industria della vacanza nel suo complesso tiene (-0,2% il bilancio annuale delle camere vendute) e gli operatori più innovativi, cioè quelli che consentono anche il booking on line (47,9%), ottengono costantemente una media di occupazione delle proprie strutture superiore di 10 punti percentuali rispetto alla media.

D'altro canto, sembra questa la strada da continuare a percorrere, visto che 4 turisti su 10 ormai utilizzano solo le nuove tecnologie per organizzare i propri viaggi. Sono i dati relativi alla settima edizione di *Impresa Turismo 2011*, il rapporto elaborato da Isnart, l'Istituto di Studi sul Turismo che fa capo ad Unioncamere.

“Per sfruttare appieno le potenzialità del territorio attraverso un turismo moderno e sostenibile, dobbiamo avere il coraggio di ragionare sui nostri punti deboli – ha sottolineato il presidente di Unioncamere, Ferruccio Dardanello, nel corso della presentazione dei dati – Tra questi, le infrastrutture, il sostegno al ricorso alle nuove tecnologie, la riduzione del carico fiscale e della burocrazia. Sul fronte del credito, dobbiamo impegnarci a incentivare strumenti finanziari come il credito turistico e promuovere la creazione di fondi di rotazione per le azioni di riqualificazione delle imprese. Senza dimenticare di perseguire una seria politica della formazione, il cui primo obiettivo dovrebbe essere quello di ottenere la scuola di formazione permanente sul turismo, in linea con quanto esiste negli altri Paesi europei”. Il turismo italiano ha comunque retto gli urti della crisi e per il 2011 è riuscito a tenere più degli altri settori economici. Lo fa capire lo stesso presidente di Isnart, Maurizio Maddaloni: “Il numero di camere vendute nelle strutture ricettive è stabile grazie al marketing dei prezzi in calo nella bassa stagione e cambiano le strategie di promo-commercializzazione degli operatori. Otto imprese ricettive su dieci sono presenti sul web e oltre il 30% è presente sui social network. Sono cresciuti del 224% i turisti che utilizzano le applicazioni sugli smartphone e per questo motivo Isnart

ha creato una nuova applicazione per le strutture turistiche certificate”. Una buona notizia arriva anche per le agenzie di viaggio: “Sta aumentando il ricorso all'intermediazione professionale organizzata – fa sapere Maddaloni – sia da parte delle strutture ricettive che vedono aumentare l'occupazione delle camere, sia dei turisti per prenotare le vacanze”.

Il bilancio del 2011

Il saldo di fine anno del sistema ricettivo è di stabilità (-0,2% di camere vendute), con una media del tasso di occupazione camere pari al 43,8%. Il comparto alberghiero registra un leggero vantaggio, con un tasso medio del 48,4% ed un incremento dell'1,5% sul 2010. Più difficile invece la situazione dell'extralberghiero, che con il 37,6% di occupazione camere si attesta al -2,3% rispetto al 2010.

Tra le aree prodotte, rispetto al 2010, si registra per tutte le destinazioni una stabilità nelle vendite. Rispetto alla media si distinguono le strutture ricettive nelle città di interesse storico-artistico (che registrano il 51,1% di vendita delle camere) e nelle destinazioni dei laghi (45,9%).

Le strategie delle imprese

Gli operatori a capo delle piccole e medie imprese reggono il delicato momento anche grazie all'adozione di politiche di promo-commercializzazione non più solo spontanee. Il ricorso ai circuiti dell'intermediazione, infatti, rappresenta il primo canale scelto dalle imprese ricettive, e a quelli tradizionali si affiancano i portali on line ai quali ricorre il 59% degli operatori che utilizzano tali circuiti. Il comparto dell'intermediazione delle vacanze, quello delle agenzie di viaggio e dei tour operator in tutto il mondo, prima di altri, ha veicolato le proposte di viaggio dai canali più innovativi. Nel 2011, per la commercializzazione delle proprie offerte, oltre il 75% di questi operatori ha utilizzato internet, attraverso il quale passa oltre il 37% delle vendite complessive di pacchetti vacanza. Più del 93% dei tour operator a livello mondiale ha un proprio sito web e circa il 30% è presente anche sui grandi portali di promo-commercializzazione. Per vendere pacchetti verso l'Italia, oltre il 28% utilizza i propri siti web, soprattutto in Europa (32,2%) e nei mercati asiatici, mentre si affidano anche ai grandi portali web in Russia e in Cina. Resta più

tradizionale la commercializzazione dell'Italia sui mercati lontani come il Brasile, l'India e gli Stati Uniti. Complessivamente, il 14,8% delle vendite di pacchetti turistici verso l'Italia è realizzato on line, con quote massime in Olanda (25,4%), Giappone (25,5%), Russia (21,9%) e Canada (20,6%). Oltre alle politiche dell'intermediazione, gli operatori fanno leva anche su quelle del pricing per attirare i flussi e dopo una notevole riduzione delle tariffe lo scorso anno si è assistito ad un graduale riallineamento.

In media, nel 2011, le tariffe applicate per una camera doppia dall'hôtellerie variano dai 74 euro del primo trimestre ai 76 euro in autunno. Rispetto ai prezzi applicati nel corso del 2010, si rileva un graduale aumento nel primo semestre che in estate fa registrare una variazione del +12% con tariffe medie che si attestano ad 87 euro.

Il ruolo di internet

Se otto imprese ricettive su dieci sono ormai presenti sul web e circa il 48% permette la prenotazione attraverso i sistemi di booking on line, mentre un altro terzo è presente sui social network, il rovescio della medaglia indica un 20% di imprese che ancora non è presente on line, e ben più della metà del comparto ricettivo italiano utilizza internet come semplice e ormai superato strumento di visibilità, senza affiancarlo alla possibilità di acquisto e prenotazione. A testimoniare la forza del web è il dato relativo ai turisti. Tra le modalità di organizzazione/prenotazione del soggiorno, infatti, il 41% della clientela presente nelle strutture ricettive nel 2011 ha utilizzato internet, in aumento rispetto al 2010 (35,2%). Sebbene il 21,4% sia ancora legato agli strumenti tradizionali (come l'invio dell'e-mail per prenotare la camera), l'11,2% utilizza i sistemi di booking on line della struttura e l'8,4% i grandi portali, in particolare per gli hotel (9,6%).

I risultati più importanti sono proprio quelle relativi alle vendite, tanto che le imprese ricettive che consentono il booking on line (47,9%) ottengono costantemente una media di occupazione camere superiore rispetto alle altre. Complessivamente, nel 2011 gli operatori registrano in media 10 punti percentuali in più nelle vendite, soprattutto nei mesi di maggio, giugno, settembre e ottobre.

L'utilizzo dell'intermediazione organizzata

Negli anni passati, le quote di strutture che si affidavano al circuito dei viaggi organizzati si attestava sul 35,1% nel 2008, sul 32,9% nel 2009 e sul 30,4% nel 2010. Nel 2011 si è avuto però un recupero, tanto che lo scorso anno il 34,1% delle imprese ha fatto ricorso al circuito dell'intermediazione organizzata. I principali punti di riferimento per la commercia-

lizzazione delle imprese tramite il circuito dei viaggi organizzati sono le agenzie di viaggio (tradizionali 50% ed on line 34%) ed i tour operator (47,7%), seguiti dai grandi portali a cui si affida circa la metà delle imprese che utilizzano tale canale di vendita. In questo scenario, le dinamiche in atto mostrano anche una certa propensione verso l'utilizzo di canali alternativi, soprattutto le associazioni sportive (5,5%) e culturali (5,1%).

I benefici derivanti dall'utilizzo del circuito dei viaggi organizzati si concretizzano anche attraverso l'incremento della quota di turisti che si affida agli operatori dell'intermediazione per prenotare il soggiorno: in media 11,4% contro il 9,8% del 2010, il 9,4% del 2009 contro il 9,3% del 2008. Inoltre, sia nel 2010 che nel corso del 2011 le imprese ricettive che hanno stretto accordi con gli intermediari di viaggio registrano un'occupazione camere costantemente superiore a quelle che non vi ricorrono, e la forbice si allarga nei periodi di bassa stagione. *AdP*



Maurizio Maddaloni

tll Gate

il portale per TO ed AdV



Giacenze



Mailing lists



Ordini



Tracking



multiutenze e livelli di permessi



accessibile ed online 24/7



reports ed attestazioni di consegna



dati e report in tempo reale

www.tlltake.it

{ Ogni giorno trasportiamo Dépliants, Orari, Espositori, Vetrine, Gadget, Materiale promozionale, Documenti di viaggio }

Da oggi possibilità di consegne express in 24 ore.

HEAD OFFICE
Via Risorgimento, 55
20017 Rho (MI)

T.: +391 02 931991 r.a.
F.: +391 02 93900771
E.: tll@tlltake.it

SEDE di Roma
c/o commercity
isola T/23

Via Portuense 1555
00148 Roma
E.: operativo-roma@tlltake.it

T.: 06 61901908
F.: 06 61901929

tll
logistica per il turismo

*Per informazioni su prodotti e località specifiche interessate da consegna espressa contattateci al 02 931991 o via mail all'indirizzo direzione@tlltake.it e verrete ricontattati da un nostro agente di zona.

Mondial Assistance bissa, blocco delle polizze anche nel 2012



Paola Corna Pellegrini

Tra le novità 2012, Mobile Phone Travel Protection e campagna promozione a punti trimestrale

La recessione non perdona e falcia i più deboli? Mondial Assistance blocca le polizze anche nel 2012. “Riconfermiamo una scelta già fatta l’anno scorso per venire incontro ai nostri clienti – dice Paola Corna Pellegrini, direttore generale ceo della compagnia assicurativa dalla fine dell’anno scorso – Questa politica evidentemente ci premia, come testimoniato dagli ottimi risultati del 2011, quando abbiamo registrato un incremento del 3% del numero delle polizze

emesse, conseguenza anche dell’incremento delle agenzie pari a 300 unità. Oggi, quindi, ci rapportiamo a circa 8.000 protagonisti della distribuzione”. Il turismo rimane un’area importante del business di Mondial Assistance, rappresentandone circa il 60%. Di questa percentuale, il 40% è costituita dai prodotti Globy. La novità di GlobyVerde dell’anno vede, in caso di furto dell’apparecchio durante il viaggio, la proposta di un rimborso per un cellulare sostitutivo, indennizzo a seguito di uso fraudolento della Sim card ed informazioni sulle procedure di blocco della Sim.

“Se la polizza Mobile Phone Travel Protection, inoltre, viene attivata per una richiesta di indennizzo a seguito di annullamento – spiega Corna Pellegrini – Globy aggiunge al rimborso della penale, se dovuto, anche un importo forfettario che oscilla da 15 a 100 euro in base alla destinazione del viaggio, a parziale compensazione per le spese sostenute nell’organizzazione del viaggio stesso”. Le novità non finiscono qui, dato che, a partire da questo mese di maggio, Mondial Assistance fa partire una campagna di promozione a punti per le agenzie di cadenza trimestrale. “Più nostre polizze vende l’agente, più punti accumula e più aumenta la possibilità di scegliere tra una ricca selezione di premi – dichiara Corna Pellegrini – Il modello è quello della raccolta punti al supermercato. Perché aspettare un anno per ritirare gli oggetti? Ovviamente gli agenti possono decidere di tenere i punti ed utilizzarli per la successiva campagna trimestrale, garantendosi così premi di valore ancora maggiore”.

Valentina Maresca

Periodico di informazione per il turismo - www.ilgiornaledelturismo.com

Registrazione al Tribunale di Napoli n° 8 del 23 febbraio 2005
Iscrizione al ROC (Registro degli Operatori di Comunicazione) nr 13996

Editore: Angelo De Negri

Direttore Responsabile:

Antonio Del Piano

direttore@ilgiornaledelturismo.com

Redazione: Via Vannella Gaetani, 15

80121 Napoli - tel. 081 7640032

redazione@ilgiornaledelturismo.com

Redazione Roma:

redazione@ilgiornaledelturismo.com

Hanno collaborato:

Valentina Maresca, Giulia Gorgazzi

Edizione e amministrazione:

Progetta Srl

Via Vannella Gaetani, 15 - 80121 Napoli

Pubblicità:

Progetta Srl - tel. 081 7640032

Responsabile Commerciale:

Emanuela Vadacca

vadacca@ilgiornaledelturismo.com

Realizzazione grafica: Simona Postelli

Stampa: Arti Grafiche Boccia Spa

Via Tiberio Claudio Felice, 7 - 84131 Salerno

CSST CERTIFICAZIONE EDITORIA SPECIALIZZATA E TECNICA

IFABC Member of IFABC International Federation of Audit Bureaus of Circulation

CSST Testata volontariamente sottoposta a certificazione di tiratura e diffusione in conformità al Regolamento CSST Certificazione Editoria Specializzata e Tecnica Per il periodo 01/01/2011-31/12/2011

Periodicità: mensile
Tiratura media: 9.013 Diffusione media: 9.007
Certificato CSST n. 2011-2250 del 27/02/2012
Società di Revisione: PKF Italia



iviaggi dell'airone®

Speciale Turchia estate 2012

Bodrum mare + tour

1°/7° giorno ROMA/BODRUM Partenza da Roma con volo PC536 Pegasus Airlines alle 14:40 ed arrivo ad Istanbul SAW alle 18:10, proseguimento con volo PC176 Pegasus Airlines alle 20:00 ed arrivo su Bodrum alle 21:30. Trasferimento in hotel o caicco. Soggiorno mare di 7 notti prescelto.

8° giorno BODRUM/PAMUKKALE (221 km) Prima colazione in albergo o in caicco e partenza per Pamukkale. Pranzo in ristorante. Visita dell'antica città di Hierapolis e delle cascate pietrificate. Trasferimento all'Hotel Tripolis**** e possibilità di bagno in acqua termale. Cena e pernottamento.

9° giorno PAMUKKALE/KONYA/CAPPADOCIA (630 km) Prima colazione e partenza per Cappadocia via Konya. Arrivo a Konya e visita del Monastero e del Mausoleo di Mevlana. Pranzo in ristorante. Lungo il percorso, visita del Caravanserraglio di Sultanhanı e arrivo in Cappadocia. Trasferimento all'Hotel Kapadokya Inn****. Cena e pernottamento.

10° giorno CAPPADOCIA Prima colazione ed intera giornata dedicata alla visita di Cappadocia: la Cittadella di Uchisar, la Valle Pietrificate di Goreme con le sue chiese rupestri, la Valle di Pasabag e Ozkonak (o Serhatli o Kaymakli), una delle città sotterranee più famose del mondo. Pranzo in ristorante e sosta ad una cooperativa per l'esposizione dei famosi tappeti turchi e pietre tipiche della zona. Cena e pernottamento.

11° giorno CAPPADOCIA/ANKARA (328 km) Prima colazione. Visita della Valle di Avanos e il paesino Urgup. Partenza per Ankara e pranzo in ristorante en route. Sosta al Lago Salato durante il viaggio ed arrivo ad Ankara, capitale della Turchia. Trasferimento in Hotel Royal Anka**** e sistemazione. Cena e pernottamento.

12° giorno ANKARA/ISTANBUL (425 km) Prima colazione. Visita del Museo Ittica (delle civiltà Anatoliche) e del Mausoleo di Ataturk: il Fondatore della Repubblica Turca. Pranzo in ristorante e partenza per Istanbul via autostrada. Passaggio dal Ponte Euroasia ed arrivo all'Hilton Golden Horn****. Sistemazione, cena libera e pernottamento.

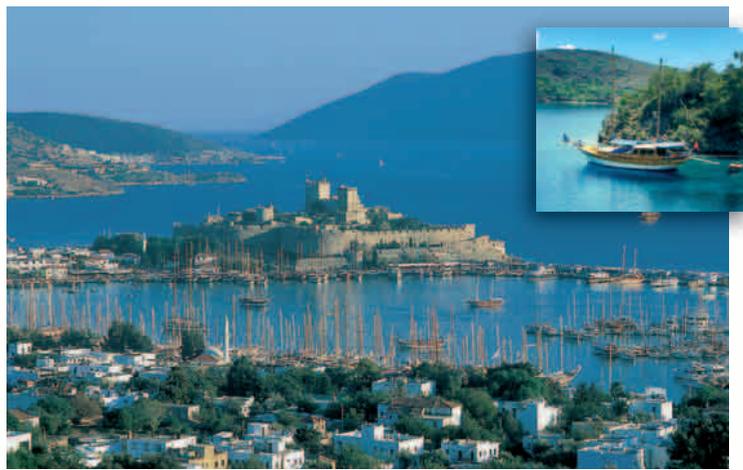
13° giorno ISTANBUL Prima colazione e giornata libera con possibilità di partecipare all'escursione facoltativa: partenza dall'albergo e visita dell'Ippodromo Bizantino, in cui si svolgevano le corse delle bighe; la Chiesa di Santa Sofia, capolavoro dell'architettura bizantina; la Moschea Blu, famosa con le sue maioliche blu. Pranzo in ristorante. Visita del Palazzo di Topkapi, sontuosa dimora dei Sultani per quasi quattro secoli, e del Gran Bazaar, il più grande mercato coperto del mondo, formato da un dedalo di vicoli e strade. Rientro in albergo. Trasferimento al Ristorante Kervansaray. Nel corso di una tipica cena turca, servita in

uno dei più rinomati locali della città, si potrà assistere all'esibizione di vari gruppi folkloristici provenienti da diverse zone del paese e alla danza del ventre. Trasferimento in albergo. Cena libera e pernottamento.

14° giorno ISTANBUL Prima colazione e giornata libera con possibilità di partecipare all'escursione facoltativa: partenza dall'albergo e visita del Mercato Egiziano delle Spezie. Visita della Moschea di Rustem Pasha e Crociera Blu sul Bosforo in battello per ammirare sia il versante asiatico che europeo della città ed i suoi più importanti palazzi, Moschee e fortezze. Pranzo in ristorante. Visita della Chiesa di San Salvatore in Chora, cioè 'fuori le mura', così chiamata perché sorgeva all'esterno delle mura erette da Costantino. Un favoloso ciclo di mosaici e affreschi del XIV Sec. decora gli interni della chiesa, è il più rappresentativo dei monumenti bizantini di Istanbul dopo la Chiesa di Santa Sofia. Visita del quartiere antica di Eyup e delle mure bizantine. Trasferimento in albergo. Cena libera e pernottamento.

15° giorno ISTANBUL/ROMA Prima colazione in albergo e trasferimento all'aeroporto di Istanbul SAW per il volo PC535 alle 12:05 per Roma con arrivo alle 13:40.

Secondo la data di partenza prescelta, l'ordine delle visite ad Istanbul subiranno variazioni secondo le festività dei monumenti



partenza da Roma Fiumicino ogni giorno dal 3 al 19 agosto 2012

Prezzi PRENOTA PRIMA per persona

			doppia/tripla	suppl. singola
03-04-05/08/12	Crociera in Caicco	Pensione Completa - Bodrum/Gokova/Bodrum	da €1.040	€460
06-09-14/08/12	Hotel Rosso Verde ****	All Inclusive	€1.040	€460
07-08/08/12	Hotel Bitez Garden Life ****	All Inclusive	€1.040	€460
10-11-12/08/12	Petunya Beach Resort ****	All Inclusive	da €1.140	€460
13/08/12	Hotel Sun Club ****	All Inclusive	€1.040	€460
15-16/08/12	Bodrum Beach Resort ****	All Inclusive	€1.040	€460
17/08/12	Hotel Medisun ****	All Inclusive	€1.040	€460
18-19/08/12	Hotel Magnific ****	All Inclusive	€1.090	€460

I prezzi includono: voli internazionali e nazionali (catering venduto a bordo) • tour di 7 notti in hotel**** e con trattamento come da programma • mance in alberghi & ristoranti e mance per guida & autista • pernottamento di 7 notti in albergo mare prescelto in trattamento indicato • tutti i trasferimenti indicati nel programma • Assistenza dal personale locale durante il soggiorno mare. I prezzi non includono: ingressi ai musei e siti da € 50 da pagare all'arrivo alla guida • escursioni facoltative ed extra personali. Tasse aeroportuali: € 125 a persona. Assicurazione annullamento: obbligatoria da € 13 a persona. Quota di iscrizione: € 30 a persona. L'offerta fa riferimento a quote con voli speciali.

Booking: Napoli 081 412020 - Roma 06 5424881
preventivi@iviaggidellairone.com - www.iviaggidellairone.com

Sai già quale sarà la tua prossima mossa?



Adotta la strategia vincente di Aves.net

Il gioco degli **scacchi** è uno dei più complessi in assoluto e prevede qualcosa come **10⁵⁰ combinazioni**. I giocatori più abili sono quelli che riescono a pensare velocemente quali sono le conseguenze di ogni possibile combinazione di mosse e quale strategia adotterà l'avversario per ognuna di esse. Per la prima volta nella storia degli scacchi quest'anno un italiano si è trovato in testa dopo sei turni al campionato del mondo juniores di scacchi che si è svolto in **India**, davanti ai migliori giocatori under 20 del pianeta. Formazione, capacità di concentrazione, intuito, determinazione, tutto concorre a dare il meglio nei momenti importanti, perché i risultati non si improvvisano.

Datagest non ha tralasciato niente per realizzare in oltre **20 anni** di lavoro **il miglior software gestionale** per la tua attività prevedendo con largo anticipo le esigenze del mercato, proponendo soluzioni d'avanguardia e un aggiornamento continuo.

Progettazione, formazione, assistenza, i migliori strumenti di sviluppo, la migliore tecnologia, le persone più preparate perché anche nel nostro e nel tuo lavoro **i risultati non si improvvisano**.

Scopri i nostri punti di forza: interfaccia grafica di prenotazione per prenotare tutto in tre click, collegamento diretto con provider esterni (hotel, transfer, gds), channel manager, applicazioni "mobile" e tutto quello che ha reso **Aves il software più completo per Tour Operator e Agenzie di viaggi**.

Il mondo è cambiato: la migliore difesa è giocare d'anticipo. **Fai la mossa giusta ... scegli Aves.net.**



Axel Rombaldoni è un Maestro Internazionale di scacchi.

Ai mondiali di Chennai in India ha conseguito la prima norma di Grande Maestro e un Elo di 2.487 punti.

Ha vinto per sette anni di seguito i campionati italiani di categoria (record assoluto).

Nel 2011 ha vinto insieme al fratello Denis il campionato italiano assoluto a squadre (team Pesaro Scavolini-Siviglia).

