

I fattori chiave del prossimo anno

Last minute: sì o no?

Ma in concreto quali tendenze caratterizzeranno la prossima stagione turistica? Sul discorso last minute, ad esempio, i pareri sono discordanti. "La tendenza negli ultimi mesi è quella di prenotazioni sempre più sotto data - afferma Marco Peci, responsabile commerciale Quality Group -. Crediamo che non ci saranno inversioni di tendenza nei prossimi mesi e per questo ci siamo attrezzati". Dello stesso avviso Gianfranco Conte, presidente Iperclub: "Il cliente è abituato ad aspettare le offerte. Grazie al nostro modello che privilegia chi prenota in anticipo siamo riusciti a limitare questa tendenza, ma, sicuramente, dovremo ricorrere anche noi a qualche offerta". Di diverso parere è Massimo Broccoli: "Crediamo che questo fenomeno si sia stabilizzato e pertanto non ritengo che debba ulteriormente crescere".

L'utilità dei prezzi da catalogo

"Per noi hanno ancora un forte significato. Rappresentano circa il 55 per cento del nostro fatturato". Marco Peci non ha dubbi: le quote da catalogo hanno ancora un senso. Roberto Franchi, direttore commerciale di Hotelplan Italia la pensa diversamente: "Per adesso continuiamo a pubblicarli ma di sicuro in futuro dovremo discutere un nuovo modo di concepire il catalogo. Le oscillazioni lo impongono".

Tariffe azzeccate

E che dire, infine, dei prezzi? Tutti i t.o. confermano di non aver ritoccato le tariffe. "Abbiamo adottato prezzi più bassi o costanti - conferma Giangrande di Sprintours-. Stiamo investendo anche sul trade proponendo commissioni più alte". Sulla stessa linea Angela Saran, direttore operativo Futura Vacanze: "I prezzi sono costanti con più soluzioni Futura Plus per il target famiglie".



Marco Peci, Quality Group



Roberto Franchi, Hotelplan