Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Sicilia

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Siracusa punta sul mercato russo: attesi 11 TO per siglare accordi contrattuali

notizia pubblicata **29 Settembre 2018** alle ore **08:55** nella categoria **Senza categoria**

Sono 11 i tour operator in visita oggi, sabato 29 settembre, a Siracusa. Si tratta di rappresentanti delle più qualificate agenzie russe specializzate nel turismo outgoing. L'evento, a cui è stato invitato anche l'assessore regionale al Turismo Sandro Pappalardo, è stato organizzato dal presidente di Noi Albergatori Siracusa, Giuseppe Rosano.

"Abbiamo rivolto il nostro invito – spiega Rosano – a professionisti del settore provenienti dai vari circondari federali della Russia invitandoli a visitare la nostra città con l'obiettivo di mettere in risalto le bellezze paesaggistiche del nostro territorio e con esse la valorizzazione del comparto enogastronomico, unitamente al patrimonio archeologico, artistico e culturale.

Lo scorso anno – ricorda Rosano – i russi che hanno soggiornato a Siracusa sono stati quasi 20 mila, il 6% del totale pernottamenti stranieri. L'accresciuta potenzialità dell'offerta turistica con ottimi alberghi a quattro e cinque stelle di recente apertura, sarà un ulteriore stimolo per gli operatori russi a convogliare nuovi flussi turistici su Siracusa. Nel corso della visita verranno formalizzati accordi contrattuali che, a partire dal 2019, consentiranno di rilanciare il traffico incoming di viaggiatori di nazionalità russa con l'offerta di pacchetti soggiorno e servizi di accoglienza rivolti a una fascia di clientela medio-alta, alta.

Colgo l'occasione per rilevare, inoltre, come diversi Paesi affacciati sul bacino mediterraneo, quali Egitto, Tunisia e Turchia, precedentemente penalizzati dalle minacce terroristiche e dall'instabilità politica,

tornano oggi alla ribalta con grande forza, offrendo pacchetti settimanali con volo e soggiorno in alberghi a cinque stelle compreso, a prezzi low-cost tali da sbaragliare la nostra offerta. Questo nuovo scenario – conclude – impone un vigoroso rilancio dei nostri punti di forza tali da rappresentare un’alternativa valida alle strategie di costo attuate dai nostri vicini”.