

Turisti cinesi in cima alla classifica delle vendite tax free in Italia

notizia pubblicata **08 Novembre 2018** alle ore **12:14** nella categoria **Turismo**



Planet ha elaborato i dati relativi alla 'Golden Week', la vacanza nazionale cinese che quest'anno si è svolta dall'1 al 7 ottobre, confermando la tendenze positive degli ultimi anni in termini vendite e di arrivi della sempre più abbiente classe media cinese.

Dall'analisi dei dati di Planet per la prima settimana di ottobre emerge come le vendite tax free nei principali paesi Europei siano aumentate del 5.8% rispetto all'anno precedente insieme ad una crescita del 10% per quanto riguarda il valore della transazione media. Con un +9,8% sulle vendite e una crescita del 10.2% del valore dello scontrino medio, l'Italia si posiziona al 2° posto, dopo la Francia, tra le mete Europee preferite dai cinesi per l'annuale vacanza nazionale.

Secondo quanto riferito dall'adv online cinese Ctrip in un recente rapporto, si stima che circa 7 milioni di turisti cinesi abbiano viaggiato all'estero durante l'edizione 2018 della festa nazionale Golden Week. Nonostante i paesi limitrofi come Giappone e Thailandia rappresentino le destinazioni più popolari, l'Europa rimane tra le mete preferite, soprattutto per la maggiore convenienza nell'acquisto di prodotti di lusso.

In Italia, i turisti cinesi rappresentano oggi un terzo di tutto il business dello shopping tax free: sono queste le ultime stime di Planet: secondo i dati pubblicati a settembre 2018, i cinesi rappresentano il 29% del mercato tax free in Italia, con una spesa media per transazione di 1.120 euro e una crescita anno su anno

del 13% sulle vendite esentasse (settembre 2017 /settembre 2018)

Secondo uno studio di Oxford Economics, si prevede una crescita del 4,9% negli arrivi di questa nazionalità nel nostro paese nel 2019. Un segnale positivo per i retailer italiani del lusso, che dovranno continuare ad accogliere al meglio i turisti cinesi anche l'anno prossimo.

<http://www.planetpayment.com/>