Travelnostop
il giornale del travelling italiano

edizione Nazionale

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

Baia Holiday, una sezione dedicata al trade per promuovere vacanza all'aria aperta

notizia pubblicata **27 Marzo 2020** alle ore **11:35** nella categoria **Tour operator**



Baia Holiday struttura una sezione ad hoc dedicata allo sviluppo del mercato agenziale e del tour operating in Italia. Primo passo, la definizione di un panel di ADV partner che potrà propoporre ai propri clienti in modo preferenziale la programmazione del brand, perfetta per soddisfare il desiderio di tranquillità, relax e sicurezza della clientela di oggi.

Alla guida del nuovo progetto di Baia Holiday che guarda al trade, Michele Rongoni, che con Marco Folli, professionista con un'esperienza pluriennale nel settore, e di concerto con il management aziendale darà seguito alla strategia messa a punto per portare in ADV il prodotto del brand. Al loro fianco un booking team dedicato, formato per soddisfare al meglio le agenzie del canale trade sia sul fronte dei viaggi individuali sia per il segmento gruppi e incentive.

"Il nostro comparto rappresenta una sezione importante del turismo nazionale e internazionale. Nel corso degli anni si è voluto, arrivando a esprimere una qualità altissima, veramente a tutto tondo, con sistemazioni moderne, con elevata attenzione all'ambiente e all'ecosostenibilità, servizi dedicati alle famiglie, ristorazione gourmet, wellness & SPA e dotazioni di ultima generazione, in luoghi incantevoli che strutturalmente nessun altro tipo di complesso turistico può occupare. Luoghi come, solo per fare un esempio, la nostra Isuledda, con le 9 spiagge e calette, un paradiso vicino ad Arzachena, oppure il Camping Village Cavallino, direttamente sul litorale di Cavallino Treporti, considerato l'eccellenza del

turismo all’aria aperta in tutta Europa. Abbiamo ritenuto necessario creare una sezione dedicata esclusivamente al trade, certi di una crescita importante del segmento. Vogliamo offrire alle ADV un prodotto nuovo per loro e per i loro clienti, un prodotto che va a soddisfare soprattutto le esigenze del segmento famiglie che negli anni è via via sfuggito dall’intermediazione ADV, troppo spesso per la mancanza di prodotto. Il cliente abituato a rivolgersi alla propria agenzia di fiducia potrà individuare semplicemente la nostra offerta come una valida opportunità per un’esperienza alternativa e ideale anche per questo particolare momento storico: quando la situazione attuale finirà, le persone avranno forse più che mai voglia di una vacanza da vivere in modo facile, a contatto con la natura, e che permetta di stare in bellissime aree aperte, con tanto spazio a disposizione solo per sé. Il nostro prodotto è esattamente così e noi siamo pronti!”, commenta Michele Rongoni, contract manager Baia Holiday.

Per il 2020, l’offerta Baia Holiday conta oltre 20.000 posti letto suddivisi tra 9 camping village di proprietà in Italia (4 in Sardegna, 1 in Lombardia, Veneto, Friuli-Venezia Giulia e Lazio) e in Croazia; 4 campeggi in Francia e 1 in Spagna commercializzati in esclusiva; 1 hotel 4 stelle superior di proprietà, attiguo al camping village di Cavallino Treporti; 2 residence con appartamenti di proprietà e gestiti in proprio in Veneto e in Friuli Venezia Giulia che offrono servizi integrati nei rispettivi camping village.

Comune denominatore dell’offerta la qualità superiore del servizio, la ricchezza delle dotazioni, l’unicità dei contesti naturalistici e, per i complessi a vocazione prettamente balneare, i punti mare letteralmente spettacolari, con accesso diretto. Altro aspetto di grande importanza, la massima attenzione alla sostenibilità ambientale sia dal punto di vista strutturale sia gestionale.

Menzione speciale per le strutture di proprietà nelle quali Baia Holiday è responsabile in toto della gestione, che include la ristorazione, i luonge bar, l’animazione, il divertimento, le attività Tribù per bambini e ragazzi di differenti fasce di età, nonché l’offerta wellness.

In arrivo per le adv nelle prossime settimane, oltre alle attività di formazione che conterranno webinar ed educational, promozioni esclusive pensate a sostegno di un comparto che, forse mai come in questo momento, ha bisogno di uscire da uno dei suoi periodo più difficili, anche potendo contare su un’attenzione privilegiata e su nuovi prodotti da mettere in vetrina.

“Il segmento open air è molto particolare e contemporaneo: le nostre collaborazioni sul territorio italiano saranno in questa fase mirate alle sole realtà in grado di mettere bene a fuoco le peculiarità della nostra offerta, i suoi punti di forza e la grande potenzialità garantita dall’avere una tipologia di prodotto in più per i propri clienti e di poter parlare a un nuovo target. Per ogni agenzia selezionata, svilupperemo, quindi, attività di formazione sartoriale, webinar, incontri e fam trip”, conclude Michele Rongoni.

www.baiaholiday.com