

L'estate di Napoleon TO si chiude tra conferme e nuove sfide

Autore: Monia Marchese

Data: 07 Novembre 2022



Si è chiusa con soddisfazione la stagione 2022 di Napoleon Tour Operator, specialista sul Mare Italia dal 1983. I numeri a consuntivo confermano una crescita importante, soprattutto sulla Sardegna, e un'ottima ripresa della Corsica, tornata ai livelli del 2019, prima stagione di programmazione della destinazione da parte del TO. Tra le destinazioni più gettonate si confermano anche l'Isola d'Elba e la costa continentale della Toscana, particolarmente apprezzata dalla clientela straniera.

La crescita si accompagna tuttavia ad un andamento della domanda altalenante: dopo un exploit a giugno, a luglio i numeri si sono stabilizzati, fino a rallentare in qualche caso, per poi crescere di nuovo ad agosto. Anche a settembre il riscontro è stato ampiamente positivo, nonostante le elezioni di fine mese: a favorire il trend è stato il clima, soleggiato su tutta la Penisola e con temperature spesso al di sopra della media stagionale.

“Il 2022 è stato per noi l'anno della ripresa, non solo in termini di vendite, ma anche perché, nonostante i picchi della domanda, abbiamo sempre garantito un servizio di qualità, sia in fase di

consulenza prevendita e preventivazione, sia in fase operativa. Un valore aggiunto importante per le agenzie di viaggio, quest'anno più che mai alle prese con tantissime problematiche operative, ma anche una sfida vinta insieme ai nostri partner, nonostante l'indebolimento di tutto il settore avvenuto nei due anni precedenti a causa della pandemia", ha detto Marco Rosselli, Responsabile Commerciale Napoleon TO.

Dall'analisi dei dati emerge anche il profilo di un consumatore sempre più attento, esigente e consapevole: "Rispetto al passato – prosegue Rosselli – i clienti arrivano in agenzia molto preparati, chiedono più preventivi per una singola prenotazione e verificano tutte le informazioni online. La qualità del servizio deve essere ineccepibile e questo, specialmente in alta stagione, ha spinto molti più agenti ad intermediare, affidandosi a partner esperti".

Quanto al prodotto, oltre ad un generale allungamento della stagionalità, emergono due tendenze destinate a durare anche nei prossimi anni: da un lato, la domanda di animazione, con particolare riferimento ai miniclub, dall'altro l'attenzione verso la disponibilità di condizionatori, diventati, a seguito delle temperature elevate della scorsa estate, una vera e propria conditio sine qua non, anche nel caso di strutture più semplici come i camping village. In continuità con il passato, invece, si conferma la centralità del catalogo cartaceo, strumento sempre più raro nelle agenzie e tuttavia ancora molto apprezzato tanto dagli intermediari, quanto dal cliente.

"Stiamo lavorando sul 2023 e l'auspicio – conclude Rosselli – è di uscire definitivamente dall'incertezza e ritrovare una solida stabilità, così da poter tornare a pianificare in anticipo la stagione e garantire la massima competitività del prodotto, non solo alla luce della concorrenza di altre destinazioni, ma anche e soprattutto alla luce dell'inflazione e del ridotto potere di acquisto dei consumatori".

Riferimento articolo: https://travelnostop.com/news/tour-operator/lestato-di-napoleon-to-si-chiude-tra-conferme-e-nuove-sfide_557338

Generato il 22/04/2025