

T.O. NEWS

La prima NEWSLETTER interamente dedicata ai tour operator italiani

Milano, 25 luglio 2024 - Anno XVI - Numero 51 - www.to-news.it - email: rgentile@network-news.it

INTERVISTA DOPPIA

DOMENICO APREA, OTA VIAGGI T.O.

DANILO CURZI, IDEE PER VIAGGIARE



In un settore molto competitivo (e molto "familiare", visto che l'unica impresa italiana gestita dal management è Alpitour) è raro che due tour operator vadano d'accordo. È il caso insolito, e quindi apprezzabile, dei capitolini OTA Viaggi T.O. e Idee per Viaggiare. "Facile, non si fanno concorrenza sul prodotto" dirà qualcuno, visto che per il primo è Mare Italia e per il secondo lungo raggio, senza invasioni di campo. Non è scontato, c'è qualcosa in più, scopriamolo con questa intervista doppia.



Domenico Aprea

1. Perché OTA Viaggi T.O. non farà mai il lungo raggio?

Perché sono trent'anni che facciamo il Mare Italia e pensiamo di saperlo fare bene: per aggiungere nuove destinazioni dovremmo rivoluzionare il sistema, ci abbiamo pensato, ma non crediamo sia il caso. Nel caso, però, decidessimo di farlo, inizieremmo sicuramente dal Mediterraneo, che sentiamo un po' come "casa nostra".

2. Convinci Danilo Curzi a fare il Mare Italia.

Difficile convincere qualcuno a fare qualcosa di diverso, quando quello che fa riesce così bene... Sono convinto che Idee per Viaggiare potrebbe programmare qualsiasi destinazione, ma sul Mare Italia i conti devono stare in piedi (più, in piedi, di altrove). E la ridotta stagionalità non aiuta...

Daniilo Curzi

1. Perché Idee per Viaggiare non farà mai il Mare Italia?

"Mai dire mai" è il nostro motto! Diciamo che a oggi non è nei nostri piani. Siamo nati puntando lo sguardo verso mari esotici e viaggi intercontinentali, ma non escludiamo nulla, per natura. Fino allo scorso anno, in effetti, la Cina non era prevista: poi l'incontro con l'esperienza di Chinasia ha esteso i nostri orizzonti...

2. Convinci Domenico Aprea a fare il lungo raggio.

Non posso! Sono troppo bravi a fare quello che fanno e con professionisti come loro la collaborazione vale più della competizione. In più sarebbe davvero arduo consigliare una destinazione o un'area di mondo da cui partire...

Leggi tutto...

GLI EDITORIALI DI ROBERTO GENTILE

QUATTRO ESTATI DOPO IL COVID

AMERICANI IN ITALIA

Cosa è cambiato (per sempre) nel turismo, quattro estati dopo il Covid



Abbiamo tutti la memoria corta, che però serve a lasciarci alle spalle i momenti brutti. Dove eravamo a luglio di soli quattro anni fa? In piena post-pandemia, quindi nel periodo più drammatico della storia (non solo turistica) dell'era moderna. Sembra passato un secolo dal 2020, ma è solo una manciata di estati, però da allora almeno cinque cose sono cambiate. Per sempre.

1. Addio mascherine e pugnetti, amuchina e distanziamento sociale - Per ricordare come fossimo concitati, a luglio 2020, basta leggere il mio ["Perché ci vorranno mesi \(o anni\) per tornare a viaggiare come prima"](#). Adesso, per citare il prodotto col quale ci lavavamo compulsivamente le mani, l'amuchina, ho dovuto fare una query su Google. Oggi, a chi importa più la differenza tra le mascherine FFP2 e le FFP3? Ma soprattutto, non paiono patetici i pochi che ancora indossano la mascherina in metro o sul treno?!...

Leggi tutto...

Perché ai turisti americani piace tanto l'Italia, quattro motivi (tra tanti)



I turisti USA invadono l'Italia, l'ha sancito anche il [Wall Street Journal](#) del 20 giugno: "Free-spending visitors are fueling a powerful boom in southern Europe", boom esteso anche a Spagna, Portogallo e Grecia. Ma noi sappiamo, dai tempi di "Vacanze romane" (1953), che gli americani preferiscono noi.

Qualche numero, tratto da Eurostat: nel 2023, con 21,4 milioni di pernottamenti di turisti USA, l'Italia è leader in Europa, avendo staccato nettamente la Spagna (10,8 milioni di notti) e la Francia (9,5 milioni). Oltre 5 milioni di notti in più (+31,2%) rispetto al 2019, ultimo anno pre-pandemico, quando le cose andavano già bene. I turisti USA prediligono Roma (6,5 milioni di pernottamenti nel 2023, 1,7 milioni in più del 2019), seguono la Toscana (3,7 milioni, + 700mila), il Veneto (2,8 milioni, + 400mila) e la Campania (2,2 milioni, + 500mila). Roma e Firenze, Venezia e Napoli (boom nel boom) continueranno a incassare dollari a vagonate, nell'estate 2024...

Leggi tutto...

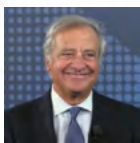


AVES.NETAI

IL SOFTWARE PIU' EVOLUTO
PER TOUR OPERATOR
E AGENZIE VIAGGI

IPSE DIXIT

Giovanni Tamburi dixit: la exit di Alpitour sarebbe la quotazione, non la vendita



Per le ultime su Alpitour citiamo il sempre informato quotidiano [la Repubblica](#), che l'8 luglio 2024 scrive: "Tra le cessioni del 2024, TIP aveva puntato su Alpitour, controllata per il 49% dal veicolo Asset Italia 1 Srl, di cui TIP è il maggiore investitore. A ottobre, infatti, Goldman Sachs era stata incaricata di 'avviare un processo esplorativo per la valorizzazione delle quote'. Poi però la procedura è stata rallentata, come spiegato a maggio, 'vista la bontà dei risultati in corso e il rafforzamento delle prospettive positive'. Per il tour operator, spiega ad A&F Giovanni Tamburi, presidente e a.d. di TIP, «non c'è fretta di trovare un socio. Tra l'altro non puntiamo a vendere ma ad aprire il capitale a un azionista, restando soci anche importanti, come tutti i partner ci chiedono. Le trattative proseguono ma la Borsa è un'opzione aperta»...

Leggi tutto...

NEWS

Tre buoni consigli per i tour operator e le agenzie, da Massimiliano Masaracchia



Pochi conoscono il **Spencer & Carter** INSURANCE BROKER settore - inteso come turismo e come assicurazioni - al pari di **Massimiliano Masaracchia**, milanese residente a Londra, che le ossa se l'è fatte come broker per **Viaggi del Ventaglio**, negli anni d'oro del t.o. di **Bruno Colombo**. Oggi - direttore commerciale di **Spencer & Carter Insurance Broker** - ci spiega quali siano le tre accortezze che i suoi clienti, ovvero t.o. e agenzie, dovrebbe osservare, in vista dell'altissima stagione.

"La cosa più importante? L'assistenza al cliente, soprattutto durante il viaggio. Lo so che lo dicono tutti, ma mantenere questo impegno è difficile, perché essere raggiungibili (ed efficaci, evidentemente) H24 è cosa complicata. E costosa: ecco perché il cliente in difficoltà - e con una polizza sbagliata - finisce nelle mani di un call center dove magari non parlano neanche italiano. A t.o. e agenzie dico sempre: scegliete un partner assicurativo di cui vi fidate, al quale affidereste vostro figlio in vacanza; magari costa qualcosa in più, ma sono soldi ben spesi.

"La polizza di viaggio dev'essere la più completa e chiara possibile. Non basta che sia coerente con la normativa vigente, ma deve comprendere tutti i casi nei quali il turista può trovarsi: RC, spese mediche, bagaglio, cancellazione/ritardo voli. Ecco, a proposito di voli, pensate alla differenza tra un passeggero al quale han cancellato il volo e viene riprotetto dalla compagnia due giorni dopo, e quello a cui - con due telefonate o messaggi Whatsapp - viene garantito un posto sul primo collegamento disponibile, per tornare a casa..."

Leggi tutto...

Michele Serra (non quello di Quality Group...) condanna il turismo di massa



Sono omonimi e pure parenti, ma fanno lavori completamente diversi. Però condividono un profondo bagaglio culturale e la fiducia - spesso non corrisposta,

lo sanno anche loro - nel genere umano. Il **Michele Serra** scrittore e giornalista, nella sua rubrica *L'Amaca* su [Repubblica](#) del 12 luglio 2024, si scaglia contro il turismo di massa. Con condivisibili motivazioni, come appare leggendo il testo, che riportiamo integralmente: A parte quei giovani che cercano la movida, la caciara, il grande assembramento perché gli ormoni, a quell'età, governano, credo che moltissime persone si orientino, nella lunga estate, a cercare natura e silenzio, natura e requie, natura e raccoglimento con i pochi affetti che contano...

Leggi tutto...

Michael O'Leary: con quale preavviso si prenotano i voli



10, 100, 1000 **Michael O'Leary**, gioia dei giornalisti che gli cavano sempre - a ogni intervista, ogni volta - un numero, una previsione, un'offesa (!) a qualcuno. Stavolta, intervistato dal [Corriere della Sera](#), il vulcanico CEO di **Ryanair** non ce l'ha con **ITA/Alitalia** "Finalmente (Bruxelles ha dato l'OK alle nozze ITA-Lufthansa - ndr) direi! Anzi, ci hanno messo anche troppo tempo per approvare". Molto interessante la "finestra" con la quale i passeggeri del vettore irlandese prenotano i voli: "Le prenotazioni sono queste, a oggi 23 luglio 2024: abbiamo venduto il 95% dei sedili dei voli di luglio, il 74% di agosto, il 40% di settembre..."

Leggi tutto...



CHI VA E CHI VIENE

Fabio Massimo Ragusa nominato COO della divisione hospitality del Gruppo Nicolaus



Laurea in economia a Bologna, residenza a Milano, nuovo incarico a Ostuni. **Fabio Massimo Ragusa** approda nel Gruppo guidato da **Giuseppe e Roberto Pagliara**, dopo una parentesi nel settore dei servizi per la terza età, forte di 16 anni di esperienza nell'hôtellerie di catena, prima in **Jolly Hotels**, poi in **Accor**, dove nel 2018 era director of operations Italia, Grecia, Malta e Israele dei brand **Ibis** e **Ibis Style**...

Leggi tutto...

Emmer Guerra da Nicolaus a Glamour, ovvero da Ostuni a Viareggio



Da giugno 2024 **Emmer Guerra** è il nuovo destination director di **Glamour Tour Operator**. Classe 1967, emiliano ma milanese di adozione, oltre trent'anni di esperienza nel settore, vissuti in imprese di primo piano: in ordine cronologico, **Alpitour**, **Hotelplan**, **Aviomar**, **Amadeus**, [Going](#) e infine [Nicolaus](#)...

Leggi tutto...



Per **INFORMAZIONI SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI RGPD 679/2016** [clicca qui](#).

REGISTRAZIONE **T.O. NEWS** fa riferimento a **NETWORKNEWS**, testata giornalistica mensile registrata al tribunale di Monza al n. 2/2013 del 1/1/2013. Proprietario ed editore Roberto Gentile. Sul sito trovi tutte le rubriche, la versione editabile (in formato .pdf) e tutti gli arretrati di **T.O. NEWS**, da marzo 2009 a oggi.

LIBERATORIA Ricevi questa Newsletter pensando di farti cosa gradita o perché sei iscritto alla mailing list di **T.O. NEWS**. Per non ricevere ulteriori numeri di **T.O. NEWS** rispondi a questo messaggio o all'email rgentile@network-news.it semplicemente scrivendo REMOVE nell'oggetto. Grazie.