

# Oltre il mass market c'è di più

**PUNTI DI VISTA** Dall'Albania alla Corsica, il Mediterraneo alternativo e di nicchia che piace a Gian Paolo Vairo, ceo di TrustForce

Albania, Lampedusa o Corsica: c'è un altro Mediterraneo che sfugge alle classifiche del mass market e può essere venduto bene anche in agenzia. Destinazioni alla portata dei flussi turistici stagionali per collegamenti e offerta, ma che non rientrano, forse, tra le prime scelte del cliente.

«**Portiamo in agenzia di viaggi operatori** ancora poco conosciuti ma profondamente specializzati su poche destinazioni – racconta Gian Paolo Vairo (nella foto), ceo della società distributiva TrustForce – Abbiamo in portafoglio

gli esempi di JustTours per il Sud America e di Parex Tour per l'Iran e l'Asia Centrale, ma sul Mediterraneo la ricerca di operatori specializzati è più difficile poiché quest'ultimi si dedicano alle destinazioni più frequentate dai viaggiatori italiani proponendo strutture tra loro abbastanza omologate». In questo panorama, però, c'è ancora spazio per nuove destinazioni da scoprire anche nella rinomata Grecia.

«**Con MySunSea, ad esempio** abbiamo riscontrato una fortissima conoscenza della Grecia Ionica, meta molto ricca di opportunità, ma abbastanza snobbata dal sistema charteristico nazionale – ricorda il manager – Dalle isole più note, per esempio Zante, Cefalonia e Corfù, è possibile raggiungere con una breve traversata Saranda, località in

grande sviluppo della costa albanese». L'offerta del t.o. MySunSea, inoltre, prevede anche Lefkada, «un'isola collegata alla Grecia continentale da una strada percorribile in auto» e una programmazione completa su Lampedusa, isola nota, ma non particolarmente frequentata dai flussi turistici mass market.



«Se fosse posizionata ai Caraibi

sarebbe molto più frequentata», così Vairo rilancia, invece, la Corsica.

Destinazione che oggi è quasi sparita dalla programmazione dei principali operatori, ma molto amata da chi cerca mare, montagna, spiagge (oltre 300 km di coste, ndr) natura incontaminata e avventura fuori dai soliti circuiti. «I corsi non sono le persone più semplici con cui fare buoni affari – sostiene il ceo di TrustForce – Ma tra i nostri clienti segnalo Elvy Tour, operatore genovese da 15 anni impegnato sull'isola francese, che si distingue nel panorama nazionale per aver messo sotto contratto diretto oltre 90 alberghi dalle due alle cinque stelle».

