

Giver Viaggi e Crociere, qualità e unicità al servizio del Grande Nord

Fatturato in crescita e ottimo andamento delle crociere fluviali; segnali positivi anche per il 2019

testi di ISABELLA CATTONI

GENOVA - Un fatturato 2017 di 35 milioni di euro, in crescita del 15% su un già ottimo 2016 (+35%) e una percentuale media di repeater del 50%: con queste premesse Giver Viaggi e Crociere si appresta ad affrontare nel 2019 il giro di boa dei 70 anni di attività, che sono sinonimo di esperienza e di qualità ma anche della capacità di sapersi rinnovare e adattare ai trend di mercato. E' il responsabile marketing e comunicazione, Andrea Carraro, a fare focus su un'attività che ha il suo cuore e la sua anima nel Grande Nord, ma che comprende anche le crociere fluviali e i viaggi verso Canada, Alaska e Stati Uniti. «Uno staff preparato, serio e preciso ci consente di lavorare al fianco delle agenzie, che con noi hanno la garanzia di accontentare ogni tipo di clientela. I nostri sono viaggi davvero per tutti, sia in termini di disponibilità economica che di tempo. Quel che accomuna la programmazione è la cura del dettaglio e la qualità garantita sotto ogni aspetto, che si declina nell'assistenza al cliente dell'adv prima durante e dopo il viaggio». Il Grande Nord è sicuramente il fiore all'occhiello della programmazione, con i viaggi di gruppo che rappresentano il prodotto storico dell'operatore. «Sul Grande Nord, siamo leader nei viaggi di gruppo con accompagnatore - precisa la responsabile di prodotto Cristina Ferrando -. Siamo costantemente concentrati sul potenziamento dell'offerta e sul miglioramento della qualità; da vent'anni abbiamo inserito il charter su Rovaniemi e abbiamo poi introdotto un volo speciale diretto al Circolo Polare Artico da Milano a Bodø.



Monica Mocellini, Anna Maria Vullo, Andrea Carraro, Cristina Ferrando e Giorgia Paciotta

Cura del dettaglio e qualità sono il cuore di viaggi ideali per ogni target

Andrea Carraro

Da febbraio 2019 inoltre, decollerà il nuovo collegamento diretto a Tromsø con l'Aurora Express, il volo noleggiato in esclusiva per raggiungere la Norvegia artica e scoprire l'aurora boreale in sole quattro ore. Al volo sono abbinati alcuni itinerari con accompagnatore in lingua italiana per scoprire l'arcipelago delle Lofoten, Capo Nord, la Lapponia e le grandi distese della tundra. Ideiamo, realizziamo e vendiamo tutti i nostri tour in assoluta autonomia, basandoci sulla profonda esperienza maturata sulla destinazione, che ci consente di arricchire costantemente il prodotto mantenendo un ottimo rapporto qualità-prezzo». La programmazione di Giver si muove all'insegna di un'offerta alternativa a quella standardizzata; in que-

sto senso, un punto di forza sono i charter per ridurre al minimo i periodi di attesa e rendere fruibile un viaggio verso il Grande Nord anche a chi ha pochi giorni a disposizione o un budget più contenuto. «Per spiegare la qualità e l'unicità della nostra programmazione - aggiunge Carraro -, un ruolo fondamentale è quello giocato sia dai 15 promotori attivi sul territorio, sia dalle azioni di comunicazione e marketing operate anche in collaborazione con gli enti del turismo. Con Innovation Nor-

La partnership con Hurtigruten

Giver è main agent di Hurtigruten nella vendita delle crociere in Italia. La compagnia, famosa per il postale dei fiordi, ha ampliato la gamma dei prodotti proposti e, dopo aver rinnovato il parco navi e migliorato la qualità dei servizi a bordo, ha rivoluzionato anche le visite e propone nuove esperienze come le escursioni in kayak. Giver offre la navigazione con le navi della flotta Explorer di Hurtigruten, che seguono le rotte polari dirette in Antartide o in Groenlandia, arrivando fino a navigare nel Passaggio di Nord-Ovest. In distribuzione il catalogo in italiano valido da dicembre 2018 a maggio 2020.

way, ad esempio, abbiamo messo a punto una campagna dedicata all'aurora boreale». La medesima filosofia viene applicata anche alle crociere fluviali, un prodotto «particolare, che se correttamente spie-

gato e presentato porta con sé un notevole numero di repeater - conferma la responsabile di prodotto Anna Maria Vullo -. Il nostro punto di forza è la capacità di noleggiare interamente le navi che utilizziamo, che hanno una capienza dai 130 ai 200 passeggeri. La programmazione associa a prodotti consolidati come «La via degli zar» da Mosca a San Pietroburgo o le crociere sul Danubio, anche vere chicche come le cinque partenze per la navigazione sul Reno o la nuova crociera sul Rodano a bordo di una nave a 5 stelle introdotta nel 2018, che nel 2019 avrà due partenze». Sempre nell'ottica dell'ampliamento dell'offerta, la Vullo segnala la crociera sul Douro in Portogallo, in partenza da Porto (dieci giorni con pre o post tour a Lisbona) e dal prossimo anno anche la crociera sull'Elba da Berlino ad Amburgo. «Navi interamente noleggiate da Giver, "italianizzazione" del prodotto con nostra direzione di crociera, pacchetto comprensivo di tutto (anche delle visite), cucina internazionale con la possibilità di avvicinare anche quella dei Paesi attraversati, qualità del servizio sono tutti punti forti di un prodotto che registra numeri in costante crescita».

Obiettivo su Canada, Alaska e Stati Uniti

Alaska, Stati Uniti, ma soprattutto Canada, una destinazione sulla quale Giver è specializzato da sempre e che propone con un occhio diverso. «Il nostro è un prodotto dal taglio esclusivo - conferma la pm, Monica Mocellini - in quanto realizziamo viaggi ad hoc per piccoli gruppi. Ab-

biamo studiato un itinerario esclusivo nell'est canadese, che probabilmente riproporremo anche nel 2019 e uno sempre esclusivo in Alaska. Anche l'Antartide resta un prodotto di nicchia, sicuramente non economico ma dagli ottimi riscontri sul mercato».

Elvy Tours: Corsica e Austria in formula "artigianale"

L'OPERATORE PUNTA A OFFRIRE UNA VISIONE DIVERSA DELLE DUE METE, DECLINANDOLA SU ASPETTI PARTICOLARI

testi di MARIELLA CATTANEO

GENOVA - Elvy Tours guarda con entusiasmo all'inverno, forte di una stagione estiva che lo ha visto centrare una crescita «del 18% sia sulla Corsica sia sull'Austria, le due destinazioni attorno a cui ruota la nostra programmazione - afferma Davide Valpreda, amministratore delegato del to -. Destinazioni che vengono da noi vissute in prima persona, con una contrattazione diretta per tutte le strutture proposte in catalogo e una cura artigianale nella selezione». Novità dell'inverno 2018-19 è il passaggio dell'Austria dalla programmazione stagionale - solo estiva - a quella annuale «e che debutta con una serie di tour dedicati ai mercatini di Natale nel mese di dicembre. Il catalogo dedicato uscirà a inizio 2019, prima della prossima Bit». Quanto alla Corsica, «che comunque programiamo da 15 anni» resta una destinazione «che merita di essere riposizionata, una terra ancora poco battuta dal turismo organizzato e che

+18%

Crescita fatturato estivo sia sulla Corsica sia sull'Austria

Trade

In programma roadshow e apericena riservati al trade

possiede grandi potenzialità di sviluppo. Vogliamo perciò offrire una visione diversa della meta, proponendola attraverso quattro spaccati che vanno dalla tradizione alla natura, dalla famiglia al relax». Medesimo discorso anche per l'Austria. Entrambi i nuovi cataloghi «non saranno un mero elenco di strutture «ma un modo nuovo per raccontare le destinazioni e le diversità del territorio». Attualmente nel database di Elvy Tours ci sono «circa 800 agenzie di viaggio» in larga parte distribuite tra «Toscana, Piemonte, Lombardia, Liguria e Canton Ticino. Proprio quest'ultimo bacino rappresenta un'area da riconquistare, soprattutto per il potenziale traffico durante le stagioni di spalla». Intanto, in attesa della prossima Bit, non mancheranno le occasioni di incontro con il trade: «L'autunno ci vede protagonisti con una serie di roadshow e apericena in diverse location, dal Piemonte alla Lombardia, dalla Liguria alla Toscana fino all'Emilia e al Lazio».



Viviamo le due mete in prima persona, con contrattazione diretta

Davide Valpreda

Hoppete in b2b

Elvy Tours fa capo al gruppo Innovenia Srl che include anche il brand Hoppete, la piattaforma di viaggi «nata circa un anno fa come b2c e che ora apre anche alle agenzie di viaggio e diventa b2b». Punto di forza del marketplace online «la proposta di destinazioni raccontate da veterani del settore turistico da un punto di vista nuovo e alternativo. L'idea è quella di portare il cliente ad affermare - ad esempio - "ho visto un'altra Londra". La programmazione include nuove destinazioni quali Oman, Grecia, Gran Bretagna e Spagna; gli itinerari personalizzati sono acquistabili anche da parte degli agenti di viaggio che faranno richiesta di adesione al servizio. A loro disposizione ci sono servizi specifici quali la polizza di annullamento viaggio gratuita per i clienti, la possibilità di personalizzare il pacchetto con offerte in esclusiva e un regime commissionale dedicato».