



HOME > [Notizie](#)



## La Corsica torna ad essere un prodotto da agenzia

03/06/2019 14:12

*L'assenza sulla meta di player italiani importanti per lungo tempo l'ha un po' penalizzata quanto alle vendite intermedie. I cinque t.o. che la programmano concordano in merito*

27 marzo 2020 - Sestri Levante

Incontra i migliori  
buyer  
da EU, Svizzera e Usa

**DISCOVER  
ITALY**

La Corsica torna ad essere un prodotto da agenzia, non che prima non lo fosse, ma l'assenza sulla meta di player italiani importanti per lungo tempo l'ha un po' penalizzata quanto alle vendite attraverso questo canale. I cinque t.o. che la programmano concordano in merito. Qual è la situazione attuale? "L'assenza prolungata di player italiani sulla meta ha sicuramente penalizzato l'isola per lungo tempo - osserva **Davide Valpreda, amministratore delegato di Elvy Tours by Innovenia** -. Ora, un po' alla volta, sta tornando a essere un prodotto d'agenzia, come è giusto che sia per una destinazione così attrattiva e facile da raggiungere nel Mediterraneo. Lo dimostrano i numeri in crescita, anche se la strada da

percorrere è ancora lunga".

Concorda **Napoleon**, da poco apertosi alla Corsica con un catalogo dedicato e 80 strutture. "E' iniziata bene la stagione, la risposta delle adv è stata superiore alle attese, siamo molto soddisfatti, anche del fatto che siano interessate a questo prodotto - commenta il **responsabile commerciale, Marco Rosselli** -. Visto che è stato un po' disintermediato per mancanza di operatori importanti del passato era venuto a mancare prodotto nelle adv. Stiamo ricevendo conferme dal comparto agenziale sulla scelta di proporre la destinazione, l'offerta segue la formula Napoleon".

Più che positivi i riscontri registrati da **Travered**, "sono ottimi, in linea con quelli del 2018 - sostiene **Ezio Mattei, direzione commerciale Travered Tour Operator** - pertanto direi che la destinazione, sebbene ancora poco conosciuta dagli agenti, è sicuramente un prodotto da adv".

**Gazton Travel** propone la Corsica da 22 anni, il trend segue quello degli anni scorsi. Il t.o. gioca la carta delle strutture in esclusiva (4) o delle ville di lusso.

Voce un po' fuori dal coro quella di **Nuovagondolaviaggi by Larviaggi S.r.l.** Per il t.o. "attualmente la richiesta risulta inferiore agli scorsi anni". La proposta conta un centinaio di strutture tra appartamenti in residence, villaggi, soggiorni in hotel al mare e nell'entroterra. Come novità ci sono le ville adatte anche a 2 nuclei familiari.

Per un approfondimento dell'argomento rimandiamo allo speciale pubblicato sul numero 1571 di Guida Viaggi. s.v.

