



# Caraibi

I Caraibi sono da sempre un'area a forte vocazione turistica.

La Cto, Caribbean Tourism Organization, si occupa della promozione dell'area e, proprio di recente, ha nominato Ricky Skerritt, ministro del turismo di St. Kitts & Nevis, nuovo presidente per il prossimo biennio.

La sfida che Skerritt accoglie è quella di rendere l'area caraibica la destinazione più "gettonata" del pianeta, grazie alla qualità dei prodotti e all'attenzione al servizio di chi opera nel turismo.

Il 2011 è stato un anno importante per l'area, uno dei luoghi più desiderati dai turisti internazionali.

Ci sono state molte aperture di livello per hotel e resort: a Tobago il Magdalena Grand Beach resort e le nuove ville del Peter Island resort & spa; alle British Virgin Islands, il primo resort della Arlequin hotels a Buccament Bay, St Vincent & Grenadine, o il completo rinnovamento del Goldeneye in Giamaica. Molti sono stati i nuovi collegamenti aerei inseriti o incrementati: dai due voli da Parigi con Air France su Guadalupa e Martinica, all'intensificazione dei collegamenti di Klm su Aruba, mentre per i collegamenti interni Svg Air inizia ad operare quotidianamente tra Montserrat e Antigua. Anche il trasporto marittimo si muove, con un nuovo servizio di traghetti che collega le isole grazie a Bedy Ocean Line, società di Grenada che ha acquisito una nuova nave in grado di ospitare 900 passeggeri e 175 automezzi. I numeri fin qui registrati sono soddisfacenti. La Repubblica Dominicana fa la parte del leone, seguita da Cuba. Seguono tutte le altre destinazioni, fra le quali spiccano per performance Cayman Island, Aruba e Curaçao. Il protagonista fra i mercati di provenienza dei turisti è il Nord America (Usa e Canada), ma l'Europa si posiziona abbastanza bene, con punte di leadership per esempio su Barbados, Antigua & Barbuda, Curaçao, Grenada, St. Vincent & Grenadine, Suriname.

Importantissimo il mercato crocieristico, tendenzialmente in crescita su quasi tutti i porti con numeri importanti, addirittura con un incremento più "veloce" rispetto a quello del turismo convenzionale.

Nonostante tutto, però, i livelli di spesa pro capite del turista sono tornati alle cifre del 2004; di contro gli arrivi globali del 2011 dovrebbero chiudere con un gratificante incremento del 5% medio.

Qualche  
idea in più

Alidays  
[www.alidays.it](http://www.alidays.it)

America World  
[www.qualitygroup.it/it/america-world](http://www.qualitygroup.it/it/america-world)

Eden Viaggi  
[www.edenviaggi.it](http://www.edenviaggi.it)

Gastaldi 1860  
[www.gastaldi1860.it](http://www.gastaldi1860.it)

Konrad travel  
[www.konradtravel.com](http://www.konradtravel.com)

Kuoni  
[www.kuoni.it](http://www.kuoni.it)

Naar  
[www.naar.com](http://www.naar.com)

Penta Caribe Viajes  
[www.pentacaribe.it](http://www.pentacaribe.it)

Sherman Viaggi  
[www.shermanviaggi.it](http://www.shermanviaggi.it)

Swan Tour  
[www.swantour.it](http://www.swantour.it)

Tecnitravel  
[www.tecnitravel.it](http://www.tecnitravel.it)

Veratour  
[www.veratour.it](http://www.veratour.it)

Prenota prima!

...con PMG paghi il minimo e ottieni il massimo.



CONDOR

via Consolare RSM, 51C - 47924 Rimini - tel 0541 909211 - [info@condor.it](mailto:info@condor.it)

## Speciale Caraibi

### JOLLY ROGER TOUR



#### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
VIA CASTEL MORRONE, 7  
TEL 02 70105658  
WWW.JOLLYROGERTOUR.IT

**3 mln €**  
Fatturato 2011  
ad oggi

**Cuba**  
Novità di prodotto  
à la carte

#### Prodotto di punta

«Siamo quasi un t.o. monoprodotto, per cui per noi Roatan è prioritaria. Altri prodotti molto venduti sono Cuba e la Repubblica Dominicana».

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Possiamo parlare di andamento positivo dell'azienda - commenta Marco Agostini, direttore commerciale di Jolly Roger Tour -. Abbiamo avuto dei buoni risultati in termini di vendite sulle destinazioni Roatan e Cuba la scorsa stagione estiva e ora stiamo vendendo per le vacanze di Natale e Capodanno. Riceviamo anche qualche prenotazione per gennaio, anche se è ancora presto per il 2012.

«Comunque qualcosa si muove e questo ci lascia ben sperare. Roatan riscuote interesse e noi abbiamo una programmazione che si basa su tre strutture, tutte di tipologia e target differenti. Las Sirenas è un resort consigliato a coppie e amici che vogliono vivere la destinazione in modo esclusivo. L'Henry Morgan è invece perfetto per le famiglie. Il Media Luna, infine, è la struttura più bella dell'isola e va

bene per chi vuole stare più tranquillo. Come estensione a Roatan vendiamo poi l'Honduras con itinerari personalizzati».

#### La novità di prodotto?

«Stiamo preparando un catalogo Cuba "à la carte" che uscirà per fine anno. Per la prima volta usciremo con un monografico su Cuba perché ampliamo la programmazione con proposte varie, da pacchetti in strutture classiche a resort meno conosciuti, a molti tour. L'obiettivo è di arrivare ad offrire anche a Cuba dei tour personalizzati come quelli che facciamo in Honduras».

#### Il plus

Ottimo rapporto con i gestori delle strutture su Roatan; ottima conoscenza dei prodotti Honduras e Cuba.

### KARISMA TRAVELNET



#### L'operatore

SEDE:  
ROMA  
VIA F. NUMERIO,  
20/22 -  
TEL: 06 784424  
WWW.TRAVELNET.IT

**+20%**  
Incremento prodotti  
combinati

**+ 25%**  
Crescita prenotazioni  
solo soggiorno

#### Prodotto di punta

Combinati Stati Uniti, crociere e isole dei Caraibi con sistemazione in villaggi.

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Il mercato dei Caraibi sostanzialmente è in linea con i numeri dell'anno precedente - dichiara Luca Manchi, amministratore unico di Karisma TravelNet -. Sono diminuiti i collegamenti charter dovuti alla chiusura di Livingston, ma sono aumentate le frequenze di linea. Lo scorso anno abbiamo totalizzato un incremento del 25% sui passeggeri trasportati. Il fatturato sui Caraibi rappresenta il 40% del fatturato totale di Karisma TravelNet».



#### Il plus

La flessibilità del prodotto e la velocità nelle risposte.

#### La novità di prodotto?

«L'aumento dei combinati tra Stati Uniti, Messico, crociere e isole caraibiche. Questo prodotto è stato il più redditizio di questo anno.

«I prodotti di punta della nostra programmazione Caraibi per questa stagione saranno i combinati con New York e con le crociere (New York + Caraibi; Miami + crociera + New York; crociera + New York).

«Questi prodotti, grazie alle numerose e vantaggiose tariffe di linea, sono estremamente convenienti sia per i viaggi di nozze sia per il target famiglia e per le coppie, che avranno la possibilità di combinare il loro soggiorno ai Caraibi magari in crociera con una grande città americana, abbinando in questo modo shopping e relax».



Stile libero



o stile natalizio?

Un inverno da ricordare, con Chiariva.

#### FREESTYLE, I CARAIBI PIÙ ESCLUSIVI ALL'INSEGNA DELLA LIBERTÀ.

Chiariva e Norwegian Cruise Line presentano Freestyle, un nuovo modo di vivere la crociera nella più totale libertà. Dimentica le regole: a bordo sceglierai solamente tu come passare la tua giornata, potrai cenare ogni sera in un ristorante diverso, disporre del servizio in camera 24 ore su 24, intrattenerti in tantissimi bar e saloni ognuno con una propria particolare atmosfera, trovare a qualunque ora del giorno e della sera il tipo di divertimento che fa per te. Quest'inverno, lasciati il freddo alle spalle e scopri nuovi orizzonti di libertà, salpando con Freestyle verso i Caraibi.



NORWEGIAN CRUISE LINE  
preferred partner in Italy



#### CAPODANNO A NYC. PER VIVERE LA MAGIA DELLA GRANDE MELA.

A New York il Capodanno è un'esperienza indimenticabile! La Grande Mela, vestita a festa, è un'esplosione di luci, musica, spettacoli e divertimento! Romantiche passeggiate a Central Park completamente innevato, shopping sfrenato lungo la rinomata Fifth Avenue, pattinaggio sul ghiaccio a Rockefeller Center, meravigliosi musei e gallerie d'arte, fantastici musical nei tanti teatri di Broadway, cene in ottimi ristoranti e divertenti serate in locali modaioli e trendy nelle zone di Meatpacking District, Soho e Tribeca. Cosa aspetti a prenotare?

HOTEL NEW YORK HELMSLEY  
a partire da € 945  
(partenza del 4 gennaio 2012)  
6 giorni/4 notti in solo pernottamento  
con voli Lufthansa da Milano

Booking 02 80581002 - 02 8056280 - 02 72080365 | www.chiariva.it | www.crocierefestyle.it

## GRUPPO ALPITOUR - DIV. EASY



### L'operatore

SEDE:  
TORINO  
VIA NIZZA, 262  
TEL. 011 4646111  
WWW.  
GRUPPOALPITOUR.IT

**+10%**  
Incremento vendite  
Messico nel 2011

**Costa Crociere**  
Possibilità di  
abbinare soggiorno  
e crociera

### Prodotto di punta

Il SeaClub Playa Maroma in Messico, abbinabile ai tour proposti sul catalogo Francorosso. Possibilità di prenotare la sistemazione nelle camere "privilege".

### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Tra le destinazioni Easy dell'area Caraibi - commenta Denise Vittone, assistente prodotto lungo raggio Ovest per la divisione Easy del gruppo Alpitour -, quella che al momento sta mostrando il miglior trend di vendita è il Messico, che registra un +10%. Cuba e Repubblica Dominicana sono invece più lente, ma in questo momento in linea con lo scorso inverno».

### La novità di prodotto?

«In particolare per Cuba, abbiamo investito nell'ampliamento dei tour. Negli ultimi anni infatti le vendite dei circuiti ci hanno dato buoni risultati e abbiamo quindi introdotto due nuovi itinerari: un programma di 7 notti (cui è possibile aggiungere altre 7 notti di soggiorno mare a Varadero) che tocca le città coloniali de L'Avana, Trinidad, Cienfuegos e Santa Clara e include anche una breve tappa a Cayo Santa Maria e un programma di 5 notti da

abbinarsi a un soggiorno mare a Varadero che tocca la parte più occidentale dell'isola e in particolare una regione ricca di parchi naturali, cascate, giardini botanici. Il programma include anche un'intera giornata a Cayo Levisa. Per Villaggi Bravo, la novità riguarda il Messico con l'introduzione del villaggio Bravo Viva Azteca, sulla spiaggia di Playacar. Per i marchi Francorosso e Alpitour, possibilità di combinare le mete charter di Messico, Rep. Dominicana e Giamaica (quest'ultima solo per Alpitour) con estensioni negli Usa. Da non dimenticare infine la collaborazione con Costa Crociere».

### Il plus

L'ampio ventaglio di proposte, l'affidabilità del gruppo, l'ottimo rapporto qualità-prezzo.

## BEST TOURS



### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
VIA DEI GRACCHI, 35  
199 303199 (SERVIZIO  
CLIENTI)  
WWW.BESTTOURS.IT

**Oltre 50**  
Strutture selezionate  
per ogni tipologia  
di clientela

**16**  
Isole proposte

### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«L'area Caraibi - nel corso di tutto il 2011 - non è stata particolarmente "performante", rispetto agli obiettivi prefissati ... in particolare, l'estate si è rivelata piuttosto difficile e "bloccata" - spiega Loredana Busin, pm Caraibi di best Tours -. Tuttavia, siamo comunque riusciti a vendere tutti i posti negoziati in vuoto/pieno e questo è senz'altro positivo. Dalla metà di ottobre stiamo però assistendo ad una sensibile ripresa delle prenotazioni verso le destinazioni caraibiche: il Natale viaggia ancora un po' a rilento, anche se le previsioni sono buone,

### Il plus

L'assistenza costante ma discreta, la presenza di residenti italiani in loco, il booking suddiviso per macroaree geografiche e l'aggiornamento costante con i rappresentanti, gli enti e i fornitori locali.

mentre il Capodanno è già ben avviato, con vendite in linea con le aspettative. Le destinazioni più performanti per Best Tours sono, al momento, Antigua e Giamaica».

### La novità di prodotto?

«La programmazione conta l'ingresso di tre nuove sistemazioni alberghiere: il Viva Wyndham Dominicus Beach (Repubblica Dominicana), con la formula all inclusive è ideale per coppie, famiglie, single e gruppi di amici; il Christopher Hotel a St. Barthélemy, situato a breve distanza dalle spiagge più rinomate; il The Reefs Hotel & Club a Bermuda, è uno storico resort, che assicura privacy assoluta ad un numero limitato di ospiti. Per tutte le altre isole in catalogo, Best Tours ha confermato le proposte dell'edizione 2011. Tutte le proposte di vacanze ai Caraibi sono combinabili con soggiorni a New York e Miami e con i tour sulla costa Est degli Usa e del Canada».



### Prodotto di punta

L'isola di Antigua, collegata all'Italia con voli charter diretti. Vasta e diversificata la programmazione di 10 strutture, tutte selezionate e adatte a rispondere alle varie esigenze dei clienti: dal resort super lusso fino a strutture di livello inferiore.

## CONDOR



### Il plus

Il p.m.g. (prezzo minimo garantito), l'assistenza e l'alta qualità dei prodotti offerti.

### L'operatore

SEDE:  
RIMINI  
SS CONSOLARE, RSM  
51  
TEL: 0541 909211  
WWW.CONDOR.IT

### Antigua

La novità  
dell'inverno

### Yucatan

Tour migliorati  
e ampliati

### Prodotto di punta

Viva Dominicus in Repubblica Dominicana; Barcelo Solymar a Varadero (Cuba); Viva Maya, Barcelo Maya e Bahia Principe in Messico.

### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«I Caraibi si stanno proponendo, pur con diverse indicazioni, come il principale prodotto del 2011 (almeno per quanto concerne

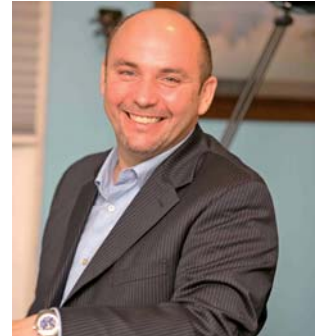


l'offerta lungo raggio di Condor) - dichiara Corrado Munarin, direttore generale di Condor -. In sintesi registriamo un ottimo andamento del prodotto Messico, un buon risultato del prodotto Repubblica Dominicana e una tenuta di quello Cuba. Incidenze minori riguardano Giamaica e Antigua».

### La novità di prodotto?

«La novità di rilievo è l'offerta su Antigua per la prossima stagione invernale. Gli altri prodotti sono stati riproposti come di consueto e godono della continuità di offerta che Condor ha distribuito su tutto l'arco dell'anno. Sono stati ampliati e migliorati i tour dello Yucatan, mentre sono stati allargati alle prenotazioni individuali i tour di Cuba».

## CLUB MED



### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
VIA R. MONTECUCCOLI,  
30/32  
TEL: 02 414941  
WWW.CLUBMED.IT

**15%-20%**  
Incidenza area  
Caraibi sul  
business invernale

**60**  
Anni di attività

### Prodotto di punta

Punta Cana per il segmento famiglie, Columbus Isle per gli sposi. Oltre al Club Med II, veliero 5 alberi da 190 cabine: prodotto estremamente curato per vivere a piene mani l'"esperienza" Club Med.

### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Premesso che il nostro advance booking funziona sempre molto bene e la nostra politica di prezzo è volta ad incentivare chi prima prenota - dichiara Gino Andreetta, direttore generale Club Med Italia -, il trend sui Caraibi registra una crescita rispetto all'inverno 2010, specie nei due resort di Punta Cana e Bahamas. Il primo, 4 Tridenti, è stato da poco rinnovato con l'introduzione di uno Spazio 5 Tridenti che propone suite esclusive e servizi personalizzati, qualità e comfort al top; il Columbus Isle, sempre 4 Tridenti, è l'unica struttura situata sull'isola di San Salvador alle Bahamas ed è una delle migliori location al mondo per le immersioni».

### La novità di prodotto?

«Proponiamo l'opportunità di volare da Milano su New York o Miami, trascorrere qui uno due giorni, in andata oppure ritorno, grazie a una partnership con W Hotel e abbinare poi il sog-

### Il plus

La nostra formula Premium all inclusive, insieme alle location davvero esclusive e alle partenze giornaliere personalizzate. Senza dimenticare l'affidabilità e la solidità di un marchio sul mercato da 60 anni.

## Speciale Caraibi

### CHIARIVA BY VIVAMONDO



#### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
VIA MERAVIGLI, 16  
TEL 02 80581002  
WWW.CHIARIVA.IT

**+12%**

prenotazioni 2011/2010  
sul Nord America  
più estensione mare;

**+ 10%**

prenotazioni 2011  
sul totale prodotti

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«L'andamento delle prenotazioni Caraibi - spiega Lorenza Oselin, direttore commerciale Chiariva by Vivamondo -, ricalca l'America e aggiunge +12% rispetto all'anno scorso. Questo risultato, oltre a una sempre costante fidelizzazione al brand, è dovuto anche a un aumento della proposta crociere Norwegian Cruise Line, di cui saremo Preferred Partner anche nel 2012, per il terzo anno consecutivo. Questo incremento ci ha creato, come conseguenza, un buon indotto sul prodotto Caraibi».

#### La novità di prodotto?

«Le crociere, dicevamo, si fanno largo, e tra questi prodotti meritano attenzione anche quelle alternative, come le Star Clipper con i loro velieri molto ricercati per i Caraibi. La destinazione cresce quale richiesta di estensione mare abbinato a soggiorni negli

Usa, a New York o Miami, soprattutto. La nostra forza sta nell'essere in grado di creare il pacchetto, unendo il soggiorno in città all'estensione mare in crociera o in alternativa sulle isole più esclusive, come Antigua, scelta dovuta al fatto che ci riteniamo molto forti sui viaggi di nozze».

#### Il plus

Conoscenza del prodotto, grazie allo staff dedicato ad ogni destinazione che fornisce consulenza telefonica a supporto della vendita. Brand sul mercato dal 1878.

### PHONE & GO



#### L'operatore

SEDE:  
PISTOIA  
VIA GALVANI, 15  
TEL. 0573-7777  
WWW.PHONEANDGO.IT

**+22%**

Fatturato Messico  
gen-nov 2011 su 2010

**+21%**

Fatturato  
Rep. Dominicana  
gen-nov 2011 su 2010

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Proponiamo da anni pacchetti vacanze in Messico, Santo Domingo, Antigua e Cuba. In ciascuna di queste destinazioni i clienti possono scegliere la vacanza mare da 7 notti e in Messico hanno l'opportunità di optare anche per il tour dello Yucatan e del Chiapas; a Cuba hanno a disposizione anche i pacchetti combinati Havana+Varadero o Havana+Cayo Largo. Le migliori destinazioni in termini di vendite sono Messico e Santo Domingo».

#### La novità di prodotto?

«Abbiamo lanciato Cuba qualche anno fa e, con la

#### Il plus

Riuscire a proporre pacchetti vacanze di ottima qualità a prezzi estremamente convenienti. Per i Caraibi a questo si aggiunge la proposta di catene alberghiere rinomate quali Barcelò e Iberostar.

programmazione invernale 2011, abbiamo integrato l'offerta classica. Inizialmente proponevamo al cliente pacchetti 7 notti a Varadero o la possibilità di effettuare il combinato Havana+Varadero con 2 notti nella prima località e 5 nella seconda. Ci siamo poi resi conto che sempre più spesso veniva richiesto Cayo Largo, abbiamo quindi provveduto a colmare questa domanda. Qui offriamo la scelta tra un pacchetto mare 7 notti con pernottamento in una delle seguenti strutture: Gran Caribe Club Cayo Largo 3 stelle, Hotel Playa Blanca 4 stelle, Sol Cayo Largo 4 stelle; oppure il pacchetto combinato: 2 notti all'Havana+5 notti a Cayo Largo. Il pernottamento all'Havana è previsto presso l'Hotel H10 Habana Panorama; presso Cayo Largo la scelta è tra le strutture alberghiere sopra citate».

#### Prodotto di punta

Le destinazioni più richieste sono Messico e Santo Domingo. Come prodotto, rispettivamente, il Barcelò Maya Caribe Beach e il Club Aligiò di Samaná.



#### Prodotto di punta

Fra i prodotti più appetibili, le crociere con Norwegian Cruise Line



**L'UNICO OPERATORE SPECIALIZZATO SULL'HONDURAS**

Jolly Roger Tour: Via Castel Morrone 7 - 20129, Milano - Tel: 02 70105658 - Fax: 02 700530645 - Email: info@jollyrobertour.it

## Speciale Caraibi

### QUIIKY



#### L'operatore

SEDE:  
ROMA  
VIA DELLA CONSULTA, 52  
TEL. 06 45595886 -  
800030109  
WWW.QUIIKY.COM

**+8%**  
Incremento vendite  
Caraibi 2° sem. 2011

**68%**  
Vendite long haul  
canale trade sul totale

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Un primo bilancio di questo secondo semestre 2011 - spiega Alessio Virgili, direttore generale del gruppo Sonders and Beach, che gestisce il t.o. Quiiky - evidenzia per il prodotto Caraibi vendite a +8% rispetto al 2010. Abbiamo registrato ottime performance specie su Messico e Cuba, che hanno registrato anche un alto numero di richieste oltre che di prenotazioni con un tasso di conversione del 45%. Il dato rilevante è che il prodotto Caraibi e Messico, così come gran parte del lungo raggio, registra il maggior numero di vendite tramite il canale trade contro quelle online, circa un 68% contro un 32%. Proprio per questo il progetto marketing 2012 punta a investimenti per un 70% verso il canale trade rispetto al 45% di investimenti dell'anno precedente: educational, corsi di formazione, fiere e roadshow, campagne di incentivazione banconisti».

#### La novità di prodotto?

«Le nuove proposte autunno/inverno vedono la rivisitazione di alcuni tour del Messico come ad esempio quello alla scoperta della civiltà Maya. Non manca poi, anche per quest'anno, un prodotto d'élite in Messico, l'Isola di Holbox. Tra le mete più gettonate dei Caraibi ci sono Cuba e i soggiorni mare a Varadero in resort 4 e 5 stelle. Altra rivelazione 2011, Puerto Rico, le Isole Vergini Americane, St Maarten e Curaçao le crociere in barca a vela e catamarano».

#### Il plus

«Abbiamo inserito destinazioni studiate sulle esigenze della clientela con quote di partecipazione competitive. Il prodotto non si rivolge solo ad una clientela gay ma ad un pubblico più ampio».

#### Prodotto di punta

Cuba e Messico: qui è molto in voga Puerto Vallarta, culla della comunità gay messicana, ma da quest'anno anche Tulum con il nuovo Adonis Tulum Gay Resort & Spa, dedicato alla comunità gay.

### PRESS TOURS



#### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
VIA GIOVANNI DA  
PROCIDA 35/1  
TEL. 02-34966600  
WWW.PRESSTOURS.IT

**80%**  
Incidenza Caraibi  
sul fatturato totale

**oltre 25.000**  
Passeggeri  
su Cuba 2010

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Il trend attuale come del resto gli ultimi sei mesi - dichiara Moreno Rognoni, responsabile promozione commerciale di Press Tours -, mostrano un incremento del 14% rispetto ai dati dello scorso anno. Dato che riguarda l'intera programmazione, il cui fatturato deriva all'80% proprio dall'area caraibica. Le aspettative sono buone, sicuramente di riempire i numerosi allotment sul volato».

#### La novità di prodotto?

«La programmazione copre in pratica tutte le isole del Caribe da nord a sud. Trenta isole fino a Bonaire

#### Il plus

La programmazione curata anche rispetto alle aspettative di viaggio della clientela. La politica commerciale fortemente vincente, con il prezzo garantito (che prevede la compensazione in caso il t.o. proponesse dopo la prenotazione un'offerta più bassa sullo stesso pacchetto) e il prezzo del carburante bloccato. Il motore di ricerca Chiara sul sito www.presstours.it, che fornisce preventivi con reali disponibilità e possibilità di prenotare direttamente.

e Curaçao, con quelle minori servite da voli di linea cominciando da British Airways ed Air France. Abbiamo ampliato notevolmente, nel catalogo dedicato a Stati Uniti e Piccole Antille le proposte sia di soggiorni sia di tour secchi con istradamento per i Caraibi: oggi contiamo qualcosa come 5 mila 500 strutture negli Usa tra cui scegliere, dagli ostelli ai 5 stelle lusso. Cuba (tra i 25 e il 26 mila passeggeri), Repubblica Dominicana, Messico (rispettivamente con 11 mila passeggeri ciascuno) e Giamaica confermano il business, e da metà dicembre ripartirà il volo charter su Antigua. Proprio quest'ultimo lo scorso anno ha registrato ottimi numeri con ben mille 500 passeggeri movimentati».



#### Prodotto di punta

«Cuba si conferma la nostra destinazione principale, che ci identifica fortemente; a seguire Repubblica Dominicana, Messico e per finire la Giamaica».

### BLUE PANORAMA AIRLINES



#### Il plus

Destinazioni servite e flessibilità sono i nostri punti di forza in generale e in particolare sull'area caraibica.

#### L'operatore

SEDE:  
FIUMICINO  
VIALE DELLE ARTI, 123  
TEL. 06-65508350  
WWW.BLUE-PANORAMA.COM

**57%**  
Percentuale fatturato  
Caraibi nel 2011

**250.000**  
Passeggeri  
totali 2011

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Blue Panorama Airlines, nel corso dei primi 10 mesi del 2011, presenta un trend di attività in crescita rispetto allo stesso periodo dello scorso anno - dice Remo Della Porta, vicepresidente commerciale di Blue Panorama Airlines -. Nel 2011, sono stati trasportati circa 250 mila passeggeri in più e il numero dei voli effettuati è incrementato del 18%. Questo andamento riflette la strategia a lungo della compagnia che punta a rafforzare la leadership sulle destinazioni servite e all'espansione del network verso

nuovi mercati. In quest'ottica la società ha proseguito l'allargamento del portafoglio degli slot e dei diritti di traffico sia verso i mercati leisure (Kenya, Thailandia, Myanmar, e tutte le mete caraibiche) sia su quelli anche a componente commerciale come la Russia e le mete domestiche».

#### La novità di prodotto?

«La nostra offerta Caraibi, che si avvale della collaborazione dei principali t.o. italiani, è in assoluto la più ricca del mercato e prevede i vari collegamenti per Cuba, Repubblica Dominicana e Cancun da Roma, Milano e Verona, e collegamenti per la Giamaica, Antigua e Aruba. Le novità della stagione invernale sui Caraibi sono il ritorno dopo anni di un collegamento da Milano per Cartagena (Colombia) e Samaná (Repubblica Dominicana)».

#### Prodotto di punta

Il nostro prodotto di punta per numero di passeggeri trasportati è certamente Cuba, che serviamo da dieci anni, con quote di mercato da leader sulla destinazione.



### GRUPPO HOTELPLAN



#### L'operatore

SEDE:  
MILANO  
CORSO ITALIA, 1  
TEL. 02 721361  
WWW.HOTELPLAN.IT

**6.000**  
Stima passeggeri  
sui Caraibi  
anno 2011-12

**15%**  
Fatturato Caraibi  
sul totale

#### Qual è l'andamento delle prenotazioni?

«Le prenotazioni sui Caraibi per Natale e Capodanno sono soddisfacenti - esordisce Fabio Intronà, beach holidays & city breaks tour operating manager -. Rispetto ad altre aree del mondo, quella caraibica si sta muovendo in anticipo e non è interessata dal fenomeno del last minute. Se le previsioni verranno rispettate, dovremmo riuscire a chiudere l'anno finanziario 2011-2012 totalizzando 6 mila passeggeri sull'area. Fra le mete più richieste, sicuramente Cancun e Antigua».

lizzato l'attenzione sulla Riviera Maya con il Barcelo Maya Beach resort e sulla Repubblica Dominicana con il Barcelo Punta Cana. Fra le novità, un tre stelle adatto alla clientela giovane, il Riviera Caribe Maya a Playa del Carmen, proposto in b&b. Fra le new entry sulle destinazioni servite da voli di linea, il The Veranda resort a Turks & Caicos, che si affaccia sulla spiaggia di Grace Bay Beach».

#### La novità di prodotto?

«Abbiamo investito in modo sostanziale sui collegamenti charter, che garantiscono un ottimo prezzo. In aumento soprattutto i posti volo su Antigua, La Romana, Montego Bay, Cancun. La compagnia alla quale ci appoggiamo è Neos. Prosegue inoltre la programmazione con voli di linea a la carte. Sul fronte del prodotto, abbiamo foca-

#### Prodotto di punta

Sicuramente il Barcelo Maya Beach Resort di Cancun. Fra le chicche, anche il Meril's Beach resort di Negril.

#### Il plus

Competitività dei prezzi; affidabilità dei voli Neos; assistenza in loco di personale Hotelplan; range di offerta molto ampio.

 **Blue Panorama**  
airlines



**CUBA**

volò  
da € **649\***

all inclusive

**THAILANDIA**

volò  
da € **649\***

all inclusive

\*tariffa di andata e ritorno valida per partenze e rientri in bassa stagione, tasse e supplementi inclusi  
400 posti disponibili al 28/10/2011 cambi e rimborsi non consentiti

## Caraibi

La Habana • Cayo Largo del Sur • Santa Clara  
Holguín • Santiago de Cuba • Cancún  
La Romana • Montego Bay • Antigua • Curaçao  
Aruba • Cartagena de Indias

## Brasile

São Salvador da Bahia • Porto Seguro

## Estremo Oriente

Bangkok • Phuket • Yangon

## Africa

Kenya • Zanzibar

**CHOOSE  
YOUR  
FLIGHT**



Call Center 06.98956666  
callcenter@distal.it - www.distal.aero  
www.blue-panorama.com  
www.blu-express.com