

Super SPECIALE

a cura della redazione

SuperSpeciale è una formula diversa, creata da Travel Quotidiano, che prevede la concentrazione su una sola destinazione o su un solo prodotto e che vuole rivoluzionare il modo di concepire gli speciali. L'operatore è il protagonista indiscusso del SuperSpeciale. Ma il suo ruolo è diverso rispetto al solito. Parlerà della destinazione, o del prodotto specifico, ma punterà soprattutto sui motivi che hanno indotto a quella scelta, ai consigli per le agenzie di viaggio, a come e perché vendere quella destinazione o quel prodotto, a quale tipologia di clientela. In questo numero parleremo di Original Tour, Grandi Navi veloci, Viva Resorts, Delizia Club e infine Ed è Subito Viaggi.



facebook   Cerca persone, luoghi e oggetti  Travel



Speciale Thailandia Travel Operator Book
150 "Mi piace" • 6 ne parlano

Viaggi/Tempo libero
Uno speciale di Travel Quotidiano dedicato alla Thailandia e alle sue meraviglie.
Condividi la tua esperienza con noi!
Su twitter siamo @SpecThailandia

Informazioni – Suggerisci una modifica

Foto  "Mi piace"  150 Twitter 

Foto suggestive



Info aggiornate



Offerte per i tuoi clienti



**I nostri Speciali sono in continua evoluzione
anche sui social network!
Seguili ed interagisci con gli operatori
sulle nostre nuove Pagine di**



Trova tutti gli Speciali Social su
www.travelquotidiano.com/tipologia-sfogliabile/speciali

Super Speciale



OMAN

1

PERCHÉ VENDERE IL PRODOTTO

Rinomato per la sua autentica atmosfera araba e la maestosità dei paesaggi, il sultanato dell'Oman incanta tutti coloro che scelgono di scoprirne i segreti: annovera spiagge e baie incantevoli, oasi lussureggianti, vivacissimi suq, siti di immersione incontaminati, ospita eventi culturali e sportivi internazionali. La leggendaria capitale Muscat, i wadi e le montagne, il deserto e i piccoli villaggi sono i guardiani delle antiche tradizioni del Sultanato. Una destinazione perfetta per gli standard turistici internazionali, attrezzata per un turismo di alto profilo e con un'offerta tale da soddisfare viaggiatori con esigenze diverse: gli appassionati di storia, gli amanti della natura, dello sport e dell'avventura. Ricca è infatti la proposta di attività di cui si può fare esperienza: dal golf al diving, dal kite alla vela, dal trekking alla speleologia, senza dimenticare la rilevante offerta culturale rappresentata da siti archeologici, musei e dalla presenza della Royal Opera House, unico tempio della musica del Golfo.

2

COME VENDERE IL PRODOTTO

Il primo passo per vendere il prodotto, è sicuramente presentarlo nel modo corretto ed è proprio per questo motivo che Originaltour ha realizzato il catalogo Oman, con molti dettagli sulle località, ricco di fotografie e descrizioni degli hotel. Inoltre i tour che vengono proposti introducono già all'atmosfera magica che si respira in questo Paese.

Sarà sufficiente sfogliare il catalogo per innamorarsi del sultanato dell'Oman. Tuttavia, per consigli e richieste, il nostro

Ezio Dell'Orto,
director of sales
& marketing



“ Si tratta di un prodotto ideale per chi cerca una meta diversa”

Ezio Dell'Orto

booking vanta una profonda conoscenza del prodotto, avendo peraltro più volte visitato il Paese così da fornire in tempo reale anche il più piccolo dettaglio, facendo in modo che ogni agente di viaggio abbia risposte precise e puntuali per soddisfare a pieno il cliente.

3

COME LO PROMOVIAMO

L'Oman va promosso a clienti che sono in cerca di sensazioni uniche e di una meta fuori dalle rotte del turismo tradizionale. E' una destinazione entusiasmante e dall'innata cordialità nei confronti dei visitatori, valore per cui la popolazione omanita

4

HELP: CHI CHIAMARE

Dal lunedì al venerdì dalle ore 9.00 alle ore 18.00
Telefono: +39 06 88643905
Email: info@originaltour.it
Website: www.originaltour.it

I PLUS DEL CATALOGO

- Chiarezza dei contenuti ed eleganza di presentazione
- Tour dettagliati e offerte che possono incontrare le esigenze di tutti i tipi di viaggiatori
- Abbiamo in programmazione oltre otto itinerari differenti e siamo gli unici a proporre le corse dei cammelli che si svolgono il venerdì e il sabato a Bidiya, così come proponiamo lo star watching nel deserto con l'aiuto di telescopio professionale.



[www.facebook.com/
Originaltour?fref=ts](http://www.facebook.com/Originaltour?fref=ts)

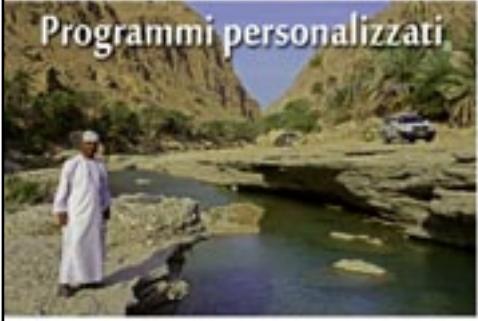


@Originaltour_TO

L'Oman di Originaltour a 360 gradi!



Programmi personalizzati



Tour in fuoristrada
itinerari classici e adventure



Partenze di gruppo in italiano
garantite ogni domenica

Soggiorni Mare, Benessere
Diving & Golf



website: www.originaltour.it tel.: 06 88643905
informazioni: info@originaltour.it preventivi: booking@originaltour.it

1 ROTTE MEDITERRANEE
PERCHÉ VENDERE IL PRODOTTO

Grandi Navi Veloci ha un know how più che ventennale nel settore del trasporto marittimo di merci e passeggeri. La compagnia ha 10 traghetti di proprietà e vanta una delle flotte più giovani al mondo per il proprio segmento di riferimento: operiamo 5 collegamenti nazionali e 8 internazionali, e l'evoluzione è strettamente legata alle esigenze di mercato; ecco perché nel 2015 abbiamo deciso di consolidare le rotte del 2014, ascoltando la voce dei passeggeri e le analisi di mercato, come ad esempio le esigenze delle famiglie in alta stagione: ciò ha portato Gnv a rafforzare l'offerta da e verso la Sicilia, rilanciando la linea settimanale Civitavecchia-Palermo, oggi operata con un traghetto che meglio risponde alle esigenze delle famiglie. Gnv serve così la Sicilia lungo tutta la dorsale tirrenica del Mediterraneo, con partenze da Genova, Civitavecchia e Napoli.

2 COME VENDERE IL PRODOTTO

Il mercato attuale è complesso e in continua evoluzione, sempre più slegato dalla stagionalità: si tende infatti a considerare un tipo di business su base annuale, che consenta di misurare flussi passeggeri e merci in modo più continuo. Sulle linee verso Marocco e Tunisia, per esempio, le caratteristiche del mercato e le festività locali e religiose determinano un flusso di prenotazioni più costante. I clienti sono abituati a reperire informazioni e ad acquistare i biglietti su più canali; per questo è importante presidiare in termini di comunicazione tutti i touch point rilevanti e portare alle agenzie il maggior traffico di passeggeri possibile: il ruolo delle adv, infatti, è sempre più cruciale, specie a fronte della crescita del canale internazionale, cui rivolgiamo particolare attenzione.


 Matteo Catani,
 direttore commerciale
 Grandi Navi Veloci

“Il ruolo delle agenzie di viaggio è sempre più cruciale”

Matteo Catani
3 COME LO PROMOVIAMO

Gnv pensa di incrementare le risorse dedicate al marketing e alla rete commerciale, per stimolare la domanda e anticiparne i flussi. Parallelamente sono state ripensate le strategie di marca, coerentemente al riposizionamento avviato negli anni scorsi e al progressivo sviluppo sui mercati internazionali, per comunicare la compagnia con una voce e un'immagine univoca e dotarla di un brand dall'identità trasversale. I clienti Gnv chiedono facilità nella reperibilità delle informazioni, cortesia e gentilezza, a bordo così come durante il processo di acquisto, e trasparenza anche nelle fasi successive al viaggio: in questo senso la certificazione

4
HELP: CHI CONTATTARE IN CASO DI BISOGNO
CONTACT CENTER

Tel. 010 2094591

infopax@gnv.it

Tutti i giorni: 08:30-21:00

I PLUS DI OFFERTA E SERVIZI

Gnv ha rinnovato l'offerta F&B a bordo, per avvicinarsi alle richieste dei clienti e continua a sviluppare servizi mirati per le famiglie, i bambini e i padroni di animali domestici, con il servizio "Pets welcome on board".


 it-it.facebook.com
 GrandiNaviVeloci


twitter.com/gnvtraghetti

**DA OGGI, CON IL NOSTRO
 NUOVO TRAGHETTO
 DA CIVITAVECCHIA,
 LA SICILIA SI RAGGIUNGE
 IN TUTTA COMODITÀ.**



TRAGHETTI PER: SARDEGNA, SICILIA, SPAGNA, TUNISIA, MAROCCO



DA CIVITAVECCHIA PER LA SICILIA, UNA NUOVA NAVE E TANTI SERVIZI IN PIÙ.
 Una nave più grande, ambienti confortevoli, servizio di prevenzione dei pasti a bordo: è il nostro modo di farvi viaggiare sereni e offrirvi il meglio. È il nostro modo di dirvi benvenuti a bordo di Grandi Navi Veloci. Ora la Sicilia è più comoda da raggiungere.

WWW.GNV.IT - 010 20 94 591 - AGENZIE VIAGGIO





WYNDHAM®
ALL-INCLUSIVE RESORTS

Super Speciale

VILLAGGI

1

PERCHÉ VENDERE IL PRODOTTO

Viva Wyndham Resorts offre strutture di qualità conosciute e apprezzate da tanti anni dal mercato italiano. Si tratta di villaggi con ampio trattamento all inclusive, ubicati in location di particolare bellezza, con tutti i comfort e i servizi per far trascorrere una bella vacanza a diversi target di clientela, dalle coppie alle famiglie, dai single ai gruppi di amici. Le strutture sono tutte costruite in località affacciate sulle migliori spiagge delle destinazioni, prime fra tutte quella di Bayahibe dello storico, unico e inconfondibile Viva Wyndham Dominicus Beach, primo resort della catena in Repubblica Dominicana. Oltre ad una ricca formula all inclusive e alla presenza di numerosi ristoranti, negli anni Viva Resorts ha dedicato sempre più attenzione alla ristorazione inserendo in ogni destinazione anche ristoranti à la carte. Le strutture Viva Wyndham Resorts vengono costantemente migliorate per mantenere e innalzare il livello qualitativo, così come nell'assistenza e nei servizi vi è un'attenta cura e selezione del personale.

2

COME VENDERE IL PRODOTTO

Viva Wyndham si distingue come prodotto affidabile e di qualità, adatto a diversi target di clientela. Offre tutti gli ingredienti fondamentali per una vacanza soggiorno mare: location da sogno, bel mare, belle spiagge, strutture e camere di qualità. Ancora, ampio trattamento all inclusive, voli diretti dall'Italia, qualità e varietà di cibo e ristoranti, atmosfera informale ma con servizio professionale, ampia offerta di escursioni, attività sportive, animazione ed entertainment, assistenza qualificata per i più piccoli.



Giuliana Carniel,
sales & marketing manager
Viva Wyndham Resorts

“Riconfermiamo la stretta collaborazione con i tour operator partner”

Giuliana Carniel

3

COME LO PROMOVIAMO

Riconfermiamo la stretta collaborazione con i tour operator partner che commercializzano i nostri prodotti. Si tratta di collaborazioni importanti e di lunga data che ci vedono uniti in attività di promozione, comunicazione e talvolta formazione nei confronti delle agenzie di viaggio relativi alle nostre sei strutture a Gran Bahama, in Messico sulla Riviera Maya e in Repubblica Dominicana. Alcuni esempi di collaborazione: presenza nei cataloghi, partecipazione a roadshow, iniziative di co-marketing sia per il mercato trade sia per

4

HELP: CHI CONTATTARE IN CASO DI BISOGNO

PER INFORMAZIONI:
www.vivaresorts.it

Giuliana Carniel, sales & marketing manager Europa oltre ad una rappresentante commerciale in Italia, referente per il mercato trade.

I PLUS DEI RESORT

Location, animazione qualificata ma mai invadente, in grado di intrattenere diverse tipologie di ospiti; assistenza qualificata per i bambini. F&B: ampio e vario trattamento all inclusive; i resort offrono numerosi ristoranti con caratteristiche differenti in ogni struttura; varia anche la proposta di ristoranti à la carte. Ampia scelta di sport ed escursioni.



www.facebook.com/vivaresorts

DURANTE L'ANNO, "SOLO" SIGNIFICA "SOLAMENTE".

NEI VIVA WYNDHAM, "SOLO" SIGNIFICA "SOLO NOI DUE".



FIND THE TRUE MEANING OF THINGS.
Reset at Viva Wyndham.

Messico - Repubblica Dominicana - Bahamas
ventas@vivaresorts.com | www.vivaresorts.com | vivaresorts

Viva
WYNDHAM®
ALL-INCLUSIVE RESORTS

Vi aspettiamo alla BIT dal 12 al 14 Febbraio 2015 - Pad. 18 stand C46 D47 presso Repubblica Dominicana

SULLE ORME DELLA GRANDE GUERRA

1

PERCHÈ VENDERE IL PRODOTTO

Perché un evento così importante come il centenario della Grande Guerra rappresenta una grande opportunità per visitare i territori che hanno visto questo sacrificio comune di giovani soldati provenienti da tutta Italia. Sarà un'occasione per visitare i luoghi della memoria e condividere emozioni significative. Inoltre nel territorio saranno organizzati numerosi eventi di commemorazione. Questo lembo del Nord-est, oltre a custodire le memorie storiche, è anche un territorio splendido per la presenza di vestigia storico-culturali, artistiche e architettoniche. Senza poi dimenticare la varietà di proposte enogastronomiche. Infine, grazie alla sua posizione, è un'ottima base per visitare i vicini Paesi mitteleuropei come Austria e Slovenia.

2

COME VENDERE IL PRODOTTO

Tramite il nostro ufficio booking scrivendo a incomingfriuli@deliziacub.com (Tania) - eventi@deliziacub.com (Cristina), richiedendo programmi su misura e relative quotazioni per visite guidate, hotel, ristoranti/agriturismi, degustazioni, incontri tematici, convention,... Inoltre sottolineo che la nostra agenzia collabora con guide storico-militari esperte certificate dalla Regione Friuli Venezia Giulia. Ciò rende ancora più uniche, specifiche e professionali le nostre visite guidate. I programmi sono modulari, quindi variabili a seconda delle esigenze del gruppo e sono adatti ad ogni tipologia di cliente; i giovani possono fare percorsi lungo le trincee, le persone più adulte possono vi-



Corrado Liani,
titolare e
responsabile
prodotto
Delizia Club
Viaggi -
Armonie e
sapori del
Friuli

“Un'occasione per strutturare programmi modulari”

Corrado Liani

sitare musei e monumenti e per non rendere le visite troppo impegnative possono inserire qualche degustazione o visita a carattere artistico-culturale.

3

COME LO PROMOVIAMO

Attraverso newsletter e per l'occasione saremo presenti alla prossima Bit in programma a Milano dal 12-14 febbraio, presso lo stand di Turismo Friuli Venezia Giulia, fornendo una brochure specifica con idee di programmi sulla Grande Guerra.

4

HELP: CHI CONTATTARE IN CASO DI BISOGNO

UFFICIO BOOKING:

incomingfriuli@deliziacub.com (Tania)
Tel. 0432 900071
eventi@deliziacub.com (Cristina)
Tel. 0434 869452

I PLUS DEL PRODOTTO

- Collaborazione con guide storico-militari esperte certificate dalla Regione Fvg.
- Programmi modulari quindi variabili a seconda delle esigenze del gruppo, adatti ad ogni tipologia di cliente.



www.facebook.com/incoming.friuli?ref=br_rs

Armonie
e
sapori del Friuli

Sulle orme della Grande Guerra in Friuli Venezia Giulia

Carso - Redipuglia - Monte San Michele - Gorizia

Cividale - trincee del Kolovrat - Caporetto
Monte Nero - trincee di Plezzo

Museo di Timau - passo di Monte Croce Carnico
Museo di Mauthen
Museo Storico di Ragogna

Con itinerari di una o più giornate
visite ai sacrari, ai musei e ai campi di battaglia
con guide storiche autorizzate.
Itinerari speciali su richiesta.

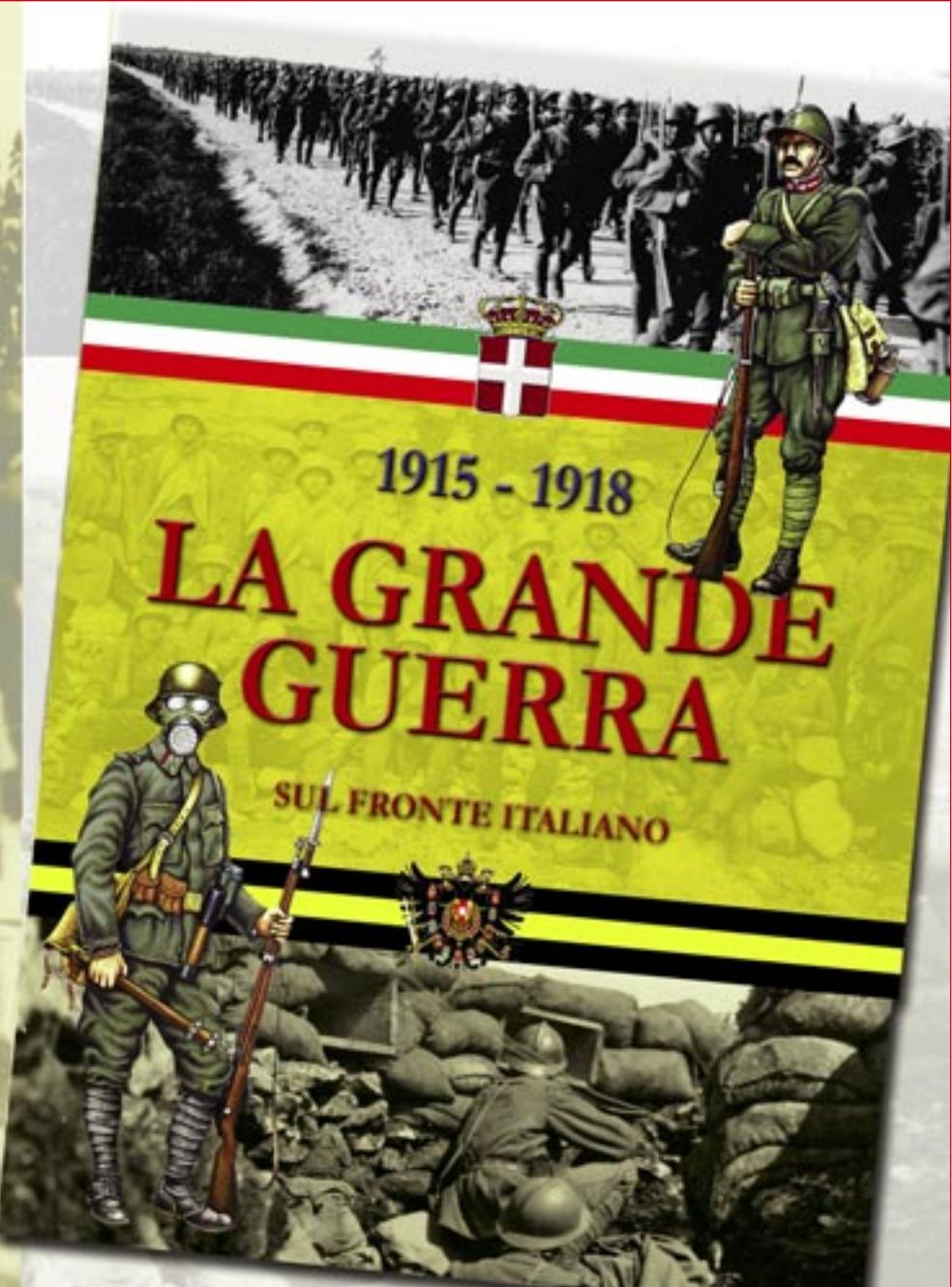
Prenotazioni per gruppi ed individuali, turismo scolastico, UTE, club services, associazioni combattentistiche

Armonie
e
sapori del Friuli

é anche itinerari enogastronomici

- Il Friuli Storico
- Antichi Blasoni e Torri merlate
- La strada del Prosciutto di San Daniele e dei Castelli
- Ad Aquileia con gli Antichi Romani
- Udine del Tiepolo e delle Antiche Osterie
- Alle Radici del Vino
- Frecce Tricolori tra Storia e Mito
- Tra Spirito e Arte nel Pordenonese
- Medioevo e Mosaico tra Valvasone e Spilimbergo
- Sapori di Carnia
- Alla scoperta di Pordenone e il Friuli occidentale

INCOMING TOUR OPERATOR NEL NORD EST E NELLA MITTELEUROPA
Tel. 0432 900071 - Fax 0432 912423
e-mail: incomingfriuli@deliziacub.com



Super Speciale



PERÙ

1

PERCHÉ VENDERE IL PRODOTTO

- Il Perù di Ed è Subito...Viaggi è un prodotto di nicchia richiesto da un target medio-alto alla ricerca di un soggiorno tailor made, in linea con la nostra filosofia di viaggio.
- Il Perù è un insieme di ricchezze naturali e culturali, ancora oggi pieno di tradizioni e identità.
- La biodiversità, la pace e il silenzio del Perù rispecchiano la filosofia di Ed è Subito...Viaggi.
- Il Perù è una destinazione completa, perché valorizza in modo particolare 20 mila anni di storia. Con la prestigiosa cultura del popolo Inca, è una delle più grandi reti archeologiche del mondo; questa complessità si avvicina alla nostra filosofia di viaggio.
- Essendo una destinazione complessa, il Perù fa emergere il nostro ruolo di consulente valorizzando così la professionalità dell'agente di viaggio, in quanto è un prodotto difficilmente acquistabile online.

2

COME VENDERE IL PRODOTTO

- Partenze garantite con ottimo rapporto qualità / prezzo per tre tour classici del Perù.
- Partenze libere e assolutamente modellabili con i tour classici che si arricchiscono di escursioni originali e personalizzate: ne sono esempi il programma trekking sul Machu Picchu, i nostri mini-tour naturalistici nell'Amazzonia peruviana e gli itinerari archeologici nel nord del Paese.
- Dal nostro catalogo si coglie l'importanza della sezione "Componi il tuo viaggio", tailor made, dove il cliente - assistito



Stefania Picari
direttrice
Ed è Subito...Viaggi

“ Il Perù è una meta in linea con la nostra filosofia di viaggio, ”

Stefania Picari

dalla nostra consulenza - è libero di costruire personalmente il proprio itinerario in base alle sue reali esigenze evitando i vincoli dei classici itinerari.

3

COME LO PROMOVIAMO

- Catalogo cartaceo Sud America
- Iniziative rivolte alle agenzie di viaggio: workshop, serate e incontri a tema (appuntamento alla serata del 29 gennaio).

4

HELP: CHI CONTATTARE IN CASO DI BISOGNO

BOOKING INDIVIDUALI:

Agnese Stipa
booking@subitoviaggi.it
Tel. 06 86398970

BOOKING GRUPPI:

Luca Agnusdei
programmazionegruppi@subitoviaggi.it
Tel. 06 86398970

I PLUS DEL CATALOGO

- Importante sezione "componi il tuo viaggio, tailor made", dove il cliente - assistito dalla nostra consulenza - è libero di costruire personalmente il proprio itinerario in base alle sue esigenze evitando i vincoli dei classici itinerari.
- i mini-tour naturalistici nell'Amazzonia peruviana e gli itinerari archeologici nel nord del Paese.



www.facebook.com/pages/Subito-Viaggi/420318961391208

**TUNISIA, TURCHIA, CROAZIA
MAROCCO, PERÙ, BRASILE,
ARGENTINA, Terre d'Italia®**



www.subitoviaggi.it