

GIRO D'ITALIA

Un business da costruire

La scarsa propensione al viaggio degli abitanti della città spinge la distribuzione a creare

Giovani, motivati, aggressivi. È questo il ritratto degli agenti di viaggi che lavorano a Catanzaro, professionisti che mettono in campo tutte le loro competenze per fare business in una realtà che, riassume per tutti Angelo Cavallaro, titolare di I viaggi di Zefiro, "amplifica tutti i difetti di un Paese che non funziona".

Dovendo far viaggiare le persone, le agenzie hanno chiaro in mente cosa vogliono dire le carenze croniche del Sud, in particolare sulle infrastrutture. "Parliamoci chiaro - dice Giampiero Tauro, uno dei titolari di D'Elia, agenzia storica della città -: non abbiamo l'Alta velocità ferroviaria per non dire della tragedia trentennale che rappresenta l'A3, la Salerno-Reggio Calabria. Non abbiamo un porto passeggeri su 800 chilometri di costa, e trasferire i clienti anche soltanto fino a Napoli a volte vuole dire costringerli a 6 ore di viaggio". A questo si aggiunge una propensione ancora lenta dei catanzaresi al viaggio. "Non c'è una mentalità da viaggiatori - spiega Roberta Corrado Griffo, titolare di Tao Viaggi -: la città è composta soprattutto da impiegati, c'è una buona fascia di professionisti, ma la cultura del viaggio è ancora da creare".

La fabbrica dei gruppi

Un quadro non facile, davanti al quale però le adv di Catanzaro

L'IMPORTANZA DELLA BIGLIETTERIA

"Sa cosa ho notato? Che qui vengono in agenzia ancora molto per richiedere il servizio di biglietteria". Ombretta Franzoni, titolare di Jonicamente, trasferita da poco nella realtà calabrese, vede con gli occhi di chi arriva dalle agenzie di viaggi del Nord la realtà del luogo. Fra le particolarità, la grande importanza della biglietteria, aerea, ferroviaria o marittima. "Facciamo molta biglietteria - ammette Giovanni Salatino, titolare di Sagio Travel di Lamezia Terme, in provincia di Catanzaro -: per noi rappresenta il 60 per cento del fatturato in un anno. Va considerato che lavoriamo molto con le aziende del territorio". La biglietteria, quindi, è legata strettamente al business travel e anche "al fatto che internet non è molto utilizzato" conclude Franzoni.

reagiscono con grinta. Non stanno ad aspettare che il cliente si affacci alla vetrina; al contrario, lo cercano e lo lusingano con offerte su misura. La nota dominante sul tessuto distributivo della città calabrese è proprio questa: pochissime agenzie si accontentano della semplice intermediazione, quasi tutte propongono pacchetti realizzati in proprio per gruppi di diverso target.

"Il nostro core business è il turismo scolastico - spiega Vincenzo Costantino, direttore tecnico di Serratore Viaggi -: per dare un'idea, abbiamo proposto un viaggio di istruzione a Barcellona, con una minicrociera, e lavoriamo su 2mila posti". Ma le scuole non sono l'unico target su cui operano le adv della città: "Lavoriamo con le associazioni, con i cral, cerchiamo di diversificare il nostro business - spiega Gianluca Marcello, titolare di Parallelo Zero -. Non è vero che il lavoro non c'è: bisogna andarselo a cercare".

I viaggi di gruppo diventano quindi la strategia vincente per gli agenti: "Sono una scelta più stimolante e appassionante - spiega Cavallaro di I Viaggi di Zefiro - rispetto al vendere il pacchetto preconfezionato", ma il motivo per cui tante agenzie scelgono questa strada non è solo questo. "Le dico una cifra indicativa - dice Tauro di D'Elia -: organizzare un viaggio per conto nostro ci permette di vendere con almeno un 20 per cento di risparmio rispetto a commercializzare i pacchetti dei t.o.". E in una città dove si guarda comunque al prezzo, non è cosa da poco.

"Qui è tutto più caro"

Proprio i costi della vacanza sono una delle note dolenti per le agenzie di Catanzaro: "Io mi sono trasferita qui dall'Emilia quattro anni fa, e ho aperto la mia agenzia da due anni, visto che ho sempre lavorato

nel turismo - dice Ombretta Franzoni, titolare di Jonicamente -. Ho avuto una sorpresa, abbastanza sgradita: far viaggiare le persone, da qui, è molto più caro".

I perché sono presto detti: "Utilizziamo principalmente l'aeroporto di Lamezia - spiega Valentina Spina, responsabile dell'agenzia Come Fly With Me - ma le tratte sono limitate, e si deve prevedere quasi sempre uno scalo a Roma. E i costi aumentano".

La conferma arriva da Eugenio Rocco, responsabile di agenzia per Peperos Viaggi: "Il rischio di vendere qui un pacchetto, magari con un charter che parte da Roma, è creare una sproporzione - dice -. In alta stagione finisce per costare di più il volo Lamezia-Roma che tutto il resto del viaggio".

Cristina Peroglio



57

Il totale delle agenzie di viaggi presenti sul territorio della Provincia di Catanzaro. Solo 17 sono presenti nel capoluogo, con 2 filiali, mentre le altre 40 sono distribuite in provincia. (Fonte: Provincia di Catanzaro)

Le caratteristiche del territorio

AEROPORTO



L'aeroporto di Lamezia "dovrebbe avere una maggiore evoluzione - dice Gianluca Marcello, titolare di Parallelo Zero -. Alitalia occupa tutti i principali slot, e non lascia spazio alle altre compagnie. Ci sono sì, alcune compagnie low cost sullo scalo, ma hanno orari spesso non utilizzabili".

INCOMING



La questione dell'incoming sul territorio di Catanzaro non è di facile gestione da parte delle agenzie. "Qui vediamo arrivare i turisti che vanno nei villaggi Tui, o Neckerman, o Club Med o Valtur - dice Danilo Parentela, titolare di Consigli di Viaggio -, ma non passano attraverso le adv catanzaresi".

GRUPPI



La scelta di realizzare viaggi di gruppo è la caratteristica fondamentale delle agenzie della città. "Organizzare un viaggio per conto nostro - spiega Giampiero Tauro, titolare di D'Elia - ci permette di vendere con almeno un 20 per cento di risparmio rispetto a commercializzare i pacchetti dei t.o.".

www.ttgitalia.com



Tutte le tappe del giro 2010

All'interno del sito di TTG Italia è presente uno spazio dedicato all'iniziativa del giro d'Italia realizzato dalla redazione del giornale. All'interno della pagina è possibile scaricare in formato pdf tutti i servizi già pubblicate sul giornale. Inoltre, sono disponibili tutte le 15 tappe della scorsa edizione.