

viaggi 'da banco' a Rimini

dalla clientela per i dettaglianti della città romagnola, stanchi delle continue richieste di sconti



Una città abituata a vivere di turismo. Vendere viaggi a Rimini non è una delle attività più agevoli, sottolineano i dettaglianti della città. La domanda si concentra in periodi di bassa stagione e si rivolge in particolare verso prodotti base, con una forte tendenza al last minute. Esiste però una nicchia di mercato in crescita che cerca prodotti su misura o si rivolge al mercato delle crociere, sicuramente più remunerativo

141

Gli abitanti, in migliaia, della Provincia di Rimini. (Fonte: Provincia di Rimini)

1,5

I pernottamenti in milioni nei mesi tra gennaio e ottobre del 2009. (Fonte Uic)

Hotel amici-nemici per l'offerta inbound

Gli agenti promuovono con qualche riserva la ricettività alberghiera della città. Grazie alla riqualificazione messa in atto da molti hotel negli ultimi anni, sono migliorati qualità e servizio offerti alla clientela, con riflessi positivi sulla vendita della destinazione in Italia e all'estero. Il Mice è stato il primo settore a risentire di questa svolta. "Il congressista ha esigenze specifiche: collegamento wireless in tutto l'albergo, frigobar e camere più spaziose - sottolinea **Cristina Cherubini**, project leader di **Adriacongrex** -. Grazie agli interventi degli ultimi anni, ora riusciamo a soddisfare queste richieste, anche con gli hotel tre stelle".



Francesco Ciuffoli, contitolare della storica **Italcamel travel agency** di Riccione, entra nel dettaglio: "C'è stato un ri-modernamento di tutto il lungo mare e delle strutture di fascia medio-alta. Il problema è che molte pensioni e alberghi due stelle sono rimasti indietro". Positivo il rapporto tra le agenzie che si occupano di incoming e il ricettivo. "Con gli albergatori andiamo d'accordo, anche se non bisogna mai fidarsi troppo..." sorride ironicamente **Annunziata Celli**, direttore tecnico dell'adv diocesana **Ariminum viaggi**. In realtà, sembra che gli albergatori siano i

primi a non fidarsi degli agenti, soprattutto di quelli che si affacciano sul mercato per la prima volta. "Da quest'anno abbiamo deciso di cominciare a fare un po' di incoming, ma finora ci siamo scontrati con una mentalità molto chiusa - si lamenta **Mara Franciosi**, titolare **Mister One** -.

Gli hotel hanno i loro canali e non vogliono aprirsi al nuovo". Ma il grande problema dell'incoming riminese risiede proprio nella presenza di tante strutture che, a volte, spinge gli albergatori a non affidarsi alle agenzie di viaggi pur di battere la concorrenza. "C'è un forte abusivismo: ci sono hotel che si organizzano per vendere pacchetti da soli - è la denuncia di **Giovannino Montanari**, titolare **Montanari tour** e vicepresidente di **Fiavet Emilia Romagna** -. È necessario che le istituzioni si muovano per riuscire a mettere un freno a questo fenomeno".

D. M.



PALACONGRESSI

IN ATTESA DEL NUOVO CENTRO

*Rimini risponde al cambiamento del mercato Mice. In attesa dell'apertura del nuovo Palacongressi, prevista per giugno, il congressuale si rinnova. "I contenitori li abbiamo, anche se nell'ultimo anno per via della crisi il settore è cambiato: ora si punta su un numero maggiore di eventi piuttosto che su pochi grandi appuntamenti - spiega **Cristina Cherubini**, project leader di **Adriacongrex** -. **Montecatini**, **Fiuggi** e **Chianciano** sono i nostri competitor, ma Rimini ha delle carte in più da giocare: maggiore disponibilità ricettiva, prezzi più bassi e servizi migliori rispetto al passato". Il rapporto tra agenti e albergatori è ormai consolidato nel tempo; le uniche difficoltà si riscontrano prima delle grandi fiere. "In quelle occasioni diventa una giungla - abbozza **Cherubini** -: ognuno cerca di vendere le proprie camere, giocando molto sul prezzo". I problemi maggiori si riscontrano però sul fronte dei collegamenti: "Preferiamo appoggiarci agli aeroporti di Bologna e Forlì".*

Tra gli aspetti positivi il supporto all'incoming dato dai collegamenti con le capitali europee

La sfida del Federico Fellini

Per il trade lo scalo potrebbe svilupparsi maggiormente ma soffre ancora di alcune carenze

"È stato potenziato molto negli ultimi due anni, ma resta ancora un aeroporto poco sfruttato". Questo il giudizio, condiviso da buona parte degli agenti di Rimini, espresso da **Marinella Galvani**, contitolare **La Mochila**, sulla situazione degli operativi dallo scalo cittadino.

"Troppe volte ad inizio anno ci mandano l'elenco dei collegamenti e poi alcuni di questi non partono mai - incalza l'agente -. Sono sfiduciata, perché continuano a togliere e poi rimettere i voli su Roma, Ibiza e altre destinazioni importanti". E mette in evidenza le potenzialità inesprese: "Non so per quale motivo non si riesca a garantire una certa continuità. Potrebbe essere un aeroporto in grado di far atterrare voli intercontinentali, visto che nasce come scalo militare; invece siamo ancora qui a parlare del taglio nei collegamenti verso la Capi-



Lo scalo 'Federico Fellini'

tale". Qualcuno cerca comunque di mettere in luce la buona offerta di charter sulle destinazioni del Mar Rosso e, in estate, sulle più importanti località del Mediterraneo. "Nella stagione estiva sfruttiamo anche molti voli incoming per portare all'estero la nostra clientela - aggiunge **Annunziata Celli**, direttore tecnico **Ariminum viaggi** -. Ad esempio, usiamo

i vettori che collegano lo scalo direttamente con Amsterdam, Helsinki, Londra e Monaco". Proprio il collegamento con lo scalo tedesco è molto apprezzato. "Stiamo lavorando davvero bene su questa tratta - fa sapere **Monica Frisoni**, direttore tecnico **In transit** -. È diventato l'hub di riferimento per il lungo raggio". E aggiunge: "Vendiamo molto bene anche i voli da Forlì, soprattutto quelli operati dalle compagnie low cost".

Ed è proprio Forlì, insieme a Bologna e Ancona, che riesce a coprire le carenze nei collegamenti dell'aeroporto di Rimini. "Per i voli sul lungo raggio siamo costretti a far partire la gente da Bologna o Verona - allarga le braccia **Paola Perazzini**, titolare **Canoa quebrada** -. Fuori stagione, invece, le partenze sono quasi tutte da Roma e Milano, scali che però non vengono digeriti troppo bene dalla nostra clientela".