

In un unico stand DB Bahn, ÖBB, InterRail e Swiss Travel System

Europa sui binari con DB

In treno da Verona alla Germania a 79 euro, fino al 2 marzo

Con lo slogan *Scoprite l'Europa* in treno DB Vertrieb GmbH lancia un appello al trade e al pubblico. La succursale italiana della divisione vendite internazionali delle ferrovie tedesche è per la prima volta in un unico stand con i partner Swiss Travel System, ÖBB (ferrovie austriache) e InterRail.

«Punteremo a informare le adv sulle modalità di collaborazione con DB in particolare sul tool gratuito di prenotazione online *Rail-Client* di Deutsche Bahn, lan-

ciato alla Bit 2013», afferma **Silvia Festa**, direttore marketing e comunicazione Italia di DB Vertrieb.

Tra le novità c'è il potenziamento delle azioni online con il nuovo profilo Twitter che si affianca alla pagina Facebook. «Ai visitatori che faranno una foto del nostro stand e la pubblicheranno su Twitter citando *@DB_Bahn_Italia* e *#viaggiaDB* daremo un piccolo omaggio», informa Festa.

Quest'anno il treno notturno diretto **EuroNight di**

ÖBB da Milano via Verona per Vienna è disponibile anche con tariffe da 29 euro. Il convoglio opera tutti i giorni ed è dotato di una moderna carrozza letto con scompartimenti standard o deluxe (con bagno e doccia). Da metà giugno, le ferrovie austriache offriranno due volte a settimana anche un nuovo collegamento tra Verona e Vienna con trasporto di auto e moto al seguito. Le novità 2014 riguardano anche il treno ÖBB EC 30/31, il diretto diurno che circola



ogni giorno tra Venezia, Udine, Klagenfurt e Vienna. Tutti i biglietti includono la prenotazione del posto a sedere, con tariffe da 29 euro.

Dal 17 febbraio al 2 marzo 2014 DB e ÖBB offrono, inoltre, la possibilità di acquistare un biglietto di andata e ritorno da Verona verso qualsiasi città della Germania al prezzo di 79 euro per la seconda classe o 109

euro per la prima classe, per viaggi fino al 31 marzo 2014. «La Germania è sempre più vicina. Non abbiamo mai avuto un'offerta così conveniente», commenta **Kerstin Schönbohm**, responsabile marketing e relazioni esterne DB Bahn Italia.

I treni DB-ÖBB EuroCity collegano direttamente cinque volte al giorno Verona con Monaco di Baviera. Una

partenza ogni 2 ore con il primo treno in partenza alle ore 9.04. A Monaco ci sono i collegamenti con i treni alta velocità ICE per le città di Amburgo, Berlino, Francoforte, Colonia e tante altre destinazioni.

Sempre in fiera **InterRail** presenta, invece, lo *Speciale Primavera* che permetterà di acquistare l'InterRail Global Pass con uno sconto del 15%.

Da parte sua, **Swiss Travel System** ha ideato lo *Swiss Peak Pass*. Chi acquista uno Swiss Pass da quattro o otto giorni entro il 23 dicembre, può circolare liberamente su otto vetture con soli 24 euro in più.

Pad. 4 - St. C17-D20

TRENITALIA

Workshop su leisure e Pico

In collaborazione con Fiavet, Trenitalia organizza in Bit workshop dedicati alle adv e ai t.o. nei quali sono presentati pacchetti turistici studiati ad hoc soprattutto per i turisti.

I primi due appuntamenti sono in calendario giovedì 13 febbraio dalle 12 alle 13 e venerdì 14 feb-

braio dalle 10.30 alle 11.30.

Il tema dei seminari, annunciato dall'azienda del gruppo FS è *Leisure: la creazione/vendita/promozione di pacchetti TO con Trenitalia*.

Sempre il 14 febbraio, dalle 15.30 alle 16.30 è previsto un incontro ad hoc sulle funzionalità del nuovo sistema di vendita Pico.



Sono previste anche quest'anno nei giorni della Bit fermate speciali Frecciarossa, Frecciabianca ed EuroCity a Rho Fiera Milano.

FERROVIA RETICA E GORNERGRAT

Bernasconi: «Buone risposte, 2014 nel segno della ripresa»

È in Bit anche **Enrico Bernasconi**, responsabile per l'Italia della Ferrovia Retica, che ora rappresenta anche la Ferrovia Gornergrat. Questo servizio collega durante tutto l'anno la stessa Gornergrat (quota 3.089, di fronte al Monte Cervino) alla stazione sciistica di Zermatt. Il nuovo prodotto, molto utile in inverno per gli sciatori, completa l'offerta dei due principali prodotti della Ferrovia Retica: il *Bernina Express* e il *Glacier Express*. «Nonostante il 2013 sia stato un anno difficile con interruzioni stradali e ferroviarie per colpa di eventi meteorologici e frane – afferma Bernasconi – l'ultima parte dell'anno ha dato buone risposte. Alla luce del significativo numero di richieste che ci giungono in questi giorni, prevediamo una buona ripresa nel 2014».



In Bit gli specialisti Gartour e Regal Travel

Se l'incoming è d'alta gamma

Gartour e Regal Travel, due marchi del gruppo H.T.S., presentano in fiera le novità dell'incoming. Il primo t.o., guidato da **Paolo Dello Strologo**, annuncerà le novità di prodotto: «Dai tour alle escursioni esclusive in lingua russa, fino al nuovissimo prodotto mare in Liguria, Friuli ed Emilia Romagna. Ma anche proposte alternative in Umbria, Marche, Abruzzo e Puglia», anticipa **Stefano De Cupis**, direttore dei mercati di lingua russa. Tra i tour di fascia alta, il t.o. proporrà itinerari up level in Emilia Romagna, Piemonte, Toscana, Campania, Basilicata e Puglia. Ampliata anche la programmazione mare in Sicilia e Sardegna.

«Nel Lazio – aggiunge – Roma continua a essere la regina, mentre avanzano Terracina, Sperlonga, Formia e Gaeta con strutture ricettive dal rapporto qualità-prezzo allettante. In Lombardia, invece, stiamo testando i circuiti messi a punto per l'Expo 2015. In crescita anche le proposte di vacanza in montagna in Trentino, Piemonte e Valle d'Aosta». Grande ottimismo da parte di **Sandro Saccoccio**, chief marketing officer: «Italia minore e shopping, se modulati in modo armonico, sono tendenze molto interessanti. Gli acquisti possono essere guidati dai personal shopper o attraverso itinerari specifici che prevedono l'apertura straordinaria di boutique e negozi. Qui organizziamo anche in-



Sandro Saccoccio

contri tra opinion leader, vip e clienti». È specializzato nel lusso l'operatore Regal Travel, reduce da un famtour per tour operator brasiliani di alta gamma organizzato insieme ai Design Outlet McArthurGlen. «Lo shopping è una motivazione essenziale per i viaggiatori brasiliani», racconta **Deusa Rodrigues**, direttrice marketing e vendite di Designer tour, operatore di San Paolo appartenente al circuito Virtuoso. «Il Brasile è molto caro – chiarisce – e i nostri clienti sono abituati a fare spese nei grandi centri commerciali, negli outlet McArthurGlen la qualità dell'offerta è molto più elevata anche degli Stati Uniti e gli outlet più gradevoli».

Regal Travel ha un'offerta molto ampia: il catalogo degli hotel a 5 stelle è un'originale agenda rossa, dov'è forte il prodotto tailor made. Sul nuovo sito sono elencati anche tutti i servizi, come il concierge dedicato h24 per ogni area di mercato, in grado di rispondere a qualsiasi richiesta.

Pad. 1 - St. G13

in breve

ASSIS.TRAVEL BY EQUIPAGE PRESENTA IL TRAVEL PLANNER

A Milano Assis.Travel by Equipage sceglie Milano per presentare al mercato il suo *Travel Planner*, nel duplice ruolo di consulente e suggeritore. Gli strumenti tecnologici sviluppati dalla Software House Adalte consentono di gestire le prenotazioni in tempo reale con costi competitivi al web. Il Travel Planner sarà specializzato in aree di competenza sempre più specifiche, proponendo Vortali (portali verticali) Monografici su specifiche aree tematiche: avventura; montagna ed escursioni naturalistiche; spa e benessere; viaggi fotografici; luxury; honeymoon; cultura; eventi sportivi; turismo halal; hotel gay friendly; diving; shopping tour; viaggi con bambini; 365 Ticket con proposte di spettacoli e mostre in giro per il mondo; convention e meeting; Africa.



Christian Perego

ERV A TUTTO TRADE

«Abbiamo chiuso il 2013 con oltre il 20% di crescita della filiale, nonostante le difficoltà congiunturali», informa **Christian Perego**, responsabile marketing e comunicazione di Erv Italia, specialisti nell'assicurazione di viaggio. «L'incremento – aggiunge – riguarda tutti i canali in cui operiamo:

t.o., trade e consumer. Il lancio della *RC Professionale* è stato un successo in termini di ritorno economico». Confermato l'interesse per il trade. «Grazie al B2B – spiega il responsa-

bile commerciale **Giovanni Giussani** – abbiamo più che triplicato i volumi di vendita: oltre 200 nuove agenzie sono diventate nostri partner e abbiamo siglato accordi con tre fra i più importanti network. Nel 2014 lavoreremo per acquisire ulteriore mercato sul fronte tour operator».

DA MAGGIO I COFANETTI EXPO DI MOVEBOX

MoveBox punta sull'Expo 2015 con un cofanetto ad hoc, presentato in Bit e in distribuzione in tutta Italia da maggio 2014. I pacchetti completi includono il pernottamento in hotel e l'accesso a una serie di attrazione fuori e dentro l'Esposizione. Movebox Emozioni da Vivere, core business dell'azienda umbra Move Group, propone esperienze regalo in varie linee di cofanetti alla portata di tutti.