



THE LEADING B2B

TRAVEL EVENT IN ITALY



"Ho bisogno di
una soluzione semplice e low cost"



Il mondo del turismo in diretta

RICERCA NELL'ARCHIVIO NOTIZIE

VAI

ON LINE

CHI SIAMO

RICERCHE AVANZATE

PROFILO & PASSWORD

AIUTI

HOME

- Cerco/Offro lavoro
- Settimanale online
- Finanziamenti agevolati
- Ricerche di mercato
- Clima nel mondo
- Manifestazioni
- Operatività aeroporti
- Scioperi
- Vaccinazioni
- Business Travel
- Viaggiare informati
- Viaggi, valige e salute
- Photobook GuidaViaggi
- Meeting Suisse
- MARTEDIturismo

- Personal newsletter
- GV UpDATE
- GuidaViaggi Mobile
- GvKeys Beta **New**
- La tua agenda

- Prima visita?
- Nuovi servizi
- Questionario
- Migliora i tuoi risultati! **New**
- Invio comunicati stampa
- Pubblicità: comunica con noi
- Links

XML RSS

LOGIN

Username Password

VAI

 Salva la password

Dimenticata la password?

Registrazione nuovo utente

GUIDAVIAGGI SETTIMANALE

- Abbonamenti



N° 1251: IN PRIMO PIANO

Focus - Booking: La teleprenotazione promossa con riserva

L'intervista: Kuoni Ch: 'La forza sta nell'innovazione'

A colloquio con: Walter Brogla ritorna in pista come t.o.

Speciale Rimini 2009: Best Western e la sfida delle tariffe
[Tutti i titoli...](#)

DUE ANNI DI TURISMO

Consuntivo 2008,
prospettive 2009

13/10/2009 - 15:02

Low cost contro la crisi? Sì ma "di qualità"

Se ne è discusso oggi a Milano. Scende l'Ebitda di t.o. e adv che però devono mantenere gli investimenti in marketing

Messaggio promozionale

iscriviti
AL VOLO!

La **newsletter**
che ti aggiorna sulle migliori
offerte e iniziative
dedicate al trade.

Un low cost di qualità può essere la risposta ad una stagione turistica di crisi. E' partito da questo spirito **Andrea Cinosi, presidente Assolowcost**, che con la sua associazione ha riunito stamattina a Milano alcuni rappresentanti del tour operating a parlare della stagione turistica 2009 e, appunto, del "low cost". Concetto che inevitabilmente sfocia nel discorso web. A fronte di una spesa turistica nel Belpaese, italiana e straniera, che questa estate è scesa (rispettivamente del 6,2 e del 4,9%), Cinosi mette in evidenza come, dal 2005 al 2008, "i ricavi delle vendite di adv e

t.o. sono aumentati (in base all'inchiesta condotta con Bureau Van Dijk, ndr), quel che è sceso è l'Ebitda: la questione è la competizione dei prezzi, insieme alla necessità di incrementare gli investimenti in marketing e visibilità". Secondo Fabio Cannavale, fondatore di Volagratis.it, la crisi ha dato impulso alle vendite via Internet, i dati parlano chiaro: "Nell'estate 2009, rispetto a quella 2008, il Bsp è sceso del 26%, ma anche le Olta sono state in calo, -16%. Noi, al contrario, siamo cresciuti del 38%. Questo in termini di volumi. Se parliamo, invece, di numero di biglietti emessi nell'industria in generale c'è stato un calo dell'8,7%, le Olta hanno invece guadagnato, +14%".

GUIDA VIAGGI da oggi **non solo stampato**
e spedito a **oltre 9000 lettori**
settimanale

Questa e altre notizie su:

[Assolowcost](#)
[Volagratis.it](#)

[Back](#)

a TTG Incontri
Riminifera
Pad. A5 Stand 001



Nessuno
meglio di
OK Plus Partner
potrà mai
apprezzare il tuo lavoro

OK PLUS | CZECH AIRLINES
PARTNER

Diventa subito
un affiliato
EXPEDIA!