Il rilancio di SriLankan Airlines

Tre voli settimanali da Roma Fiumicino, il martedì, il giovedì e il sabato, per Colombo, e da qui la possibilità di raggiungere 30 altre destinazioni, tra Subcontinente Indiano, Cina, Giappone, Malaysia, Singapore o Indonesia. Questa la proposta di **Sri Lankan Airlines** in Italia, raccontata dal country manager Italia **Lalith Peiris** a margine della presentazione della settimana del cibo srilankese al ristorante Serendib di Milano, sponsorizzata proprio dal vettore del paese asiatico: “Viaggiamo con moderno A330 o A340 (la Sri Lankan è una compagnai all Airbus, con 6 A330, di cui il primo in ottobre, e 4 A350 in arrivo, ndr) dallo scalo romano, che colleghiamo, grazie a un accordo di code sharing, da tutta Italia con voli Alitalia – spiega il country manager -. E, al momento, abbiamo una clientela al 70% etnica e al 30% leisure, appannaggio ad oggi per oltre il 60% dei toru operator. 10/15% delle vendite arriva invece dal mondo agenziale, con il restante dalle Ota, canale questo ch eper noi sta crescendo tantissimo”. Sri Lankan infatti non vende diretamente in Italia, mercato che Peiris vede in grande crescita, grazie anche ai primi sentori di ripresa economica: “prossimamente pensiamo di riequilibrare al 50 e 50 le vendite tra l’etnico e il leisure – commenta Peiris, che prosegue -. Abbiamo un load factor di cirac il 75%, ma penso che abbiamo ancora spazio per crescere, tanto che pensiamo di introdurre una quarta frequenza sull’Italia, anche se non sappiamo ancora quando”. Tra i plus di viaggiare con Sri Lankan, la nuova business class, ormai su oltre il 50% di tutti gli aeromobili in flotta, con poltrone che diventano veri e propri letti e un servizio impeccabile, i 40 chili di bagaglio, “assicurato anche dgli aeroporti di avvicinamento su Roma con i voli Alitalia – spiega il sales della **Distal Gianluca Basso**, rappresentante della **Sri Lankan Airlines** in Italia, che aggiunge – anche se sono escluse le tavole da surf, che noi da Roma tarsportimao gratuitamente”, e, naturalmente, il pricing, molto aggressivo, “siamo in una zona del mondo in grande sviluppo per il trasporto aereo – commenta Peiris -, perciò ci dobbiamo confrontre con colossi dei cieli. Lo facciamo bene, grazie al nostro maggiore azionista, il governo dello Sri Lanka, e anch eil fatto di essere entrati in Oneworld dallo scorso primo maggio”.