Viola Vacanze riscuote successo sul Mare Italia: Capo Palinuro la meta top

Viola Vacanze ha archiviato il primo trimestre del 2017 con un bilancio superiore alle più rosee aspettative, grazie a un buon riscontro da parte del settore gruppi e dalle prenotazioni individuali legate all'advance booking, in particolare per il sud Italia sui soggiorni al mare. Ottimi anche i dati fatti registrare dalle promozioni associate ai trasferimenti via nave per la Sardegna e la Sicilia.
Le più grandi soddisfazioni le stanno dando le performance di importanti novità di prodotto come il **King's Palinuro Club Cottage**, nel Cilento, con il quale il t.o ha siglato un contratto pluriennale. La sua posizione a picco sul mare in un punto panoramico del promontorio di Capo Palinuro lo distingue tra le strutture della zona, così come la tipologia di servizi che prevedono l'accesso in barca all'esclusiva **baia del Buondormire**, una delle più incantevoli spiagge d'Italia, light lunch sulla spiaggia o a bordo piscina incluso nelle quote, raffinate serate tematiche e proposte gastronomiche messe a punto sulle esigenze del cliente.
"L'inserimento di un prodotto come il King's Palinuro Club Cottage nella nostra programmazione è rappresentativo dell'evoluzione del posizionamento di Viola Vacanze, orientato a proporre un'offerta differente dal segmento mass market, anche se pacchettizzata. In una struttura come questa è possibile mettere a punto attività di intrattenimento che non seguono processi industriali, ma che mettono realmente al centro di ogni processo l'unico vero bene patrimoniale: il cliente. Tra i nostri punti di forza, oltre alla selezione del prodotto, figura la capacità di negoziazione con le strutture che ci permette di disporre di un'ampia quantità di camere in vuoto per pieno, fattore che è stato ed è determinante per il buon andamento dell'estate", commentano **Giulio Scognamiglio** e **Fabio Schiavo**, rispettivamente Presidente e Amministratore delegato di Viola Vacanze.
Sul versante della distribuzione, Roberto Minardi è soddisfatto del lavoro di mappatura delle agenzie e degli accordi con i network con i quali Viola Tour Operator ha deciso di fare partita per i prossimi anni.
"Il nostro nuovo corso è stato accolto molto bene da agenzie e network. Anche per le azioni messe a punto al fine di valorizzare l'interazione con il trade, nostro unico canale di vendita. Abbiamo strutturato le visite in agenzia, dato sostanza al supporto post vendita, creato strumenti formativi per rendere sempre più efficace ed evoluto il rapporto con gli agenti", commenta **Roberto Minardi**, direttore vendite Viola Vacanze.

L’operatore è già al lavoro sulla stagione invernale per far crescere la programmazione mediante nuove destinazioni, fortissimi impegni vuoto per pieno, gestioni dirette e settimane speciali con forti vantaggi competitivi, per, come sottolinea il direttore sviluppo neve e gruppi **Federico Canuzzi,** far tornare in agenzia il cliente che vuole trascorrere una vacanza sulla neve.