



FRIGERIO VIAGGI NETWORK

FRIGERIO VIAGGI NETWORK ANALISI DELLE VENDITE 2006 E DEFINIZIONE DELLA PROGRAMMAZIONE 2007

Milano, 14 febbraio 2007 – Frigerio Viaggi Network analizza i trend di vendita 2006 per definire le nuove strategie di programmazione 2007 e si appresta ad annunciare importanti novità.

“L'estate 2006 è stata dominata dal mare Italia e dal bacino del Mediterraneo (Grecia, Spagna, Nord Africa)” commenta **Paola Frigerio, responsabile Programmazione del Gruppo** “Ci aspettiamo un trend simile per l'estate 2007 e puntiamo a un incremento delle vendite. Per quanto riguarda la stagione invernale, invece, le vendite si sono concentrate sui ponti (Ognissanti, Immacolata) e immancabilmente nel periodo natalizio sino all'Epifania”.

In analisi anche i primi risultati di vendita del 2007: il mese di gennaio si è caratterizzato per le richieste di week-end nella capitali europee e per le prenotazioni Mar Rosso. Sul lungo raggio in gennaio predominio di Kenya, Zanzibar e gli immancabili Caraibi. Moltissime le coppie di futuri sposi che tra gennaio e febbraio tradizionalmente si presentano in agenzia per i viaggi di nozze, anche sulla scia delle fiere sposi alle quali le agenzie Frigerio Viaggi Network hanno partecipato in questo periodo, con buoni esiti della campagna dedicata “**Se prenoti ti sposo**”. In particolare grande curiosità per “**Sposi nel Mondo**”, esclusivo prodotto che si rivolge a chi vuole celebrare la cerimonia di nozze nei luoghi più esotici e incantevoli del mondo, insieme a parenti ed amici.

Molte infine le novità per il 2007: “Per la clientela individuale” aggiunge Paola Frigerio “stiamo lavorando all'edizione estiva del nostro catalogo **Vacanze Mirate**: distribuito in esclusiva presso le 60 agenzie del Gruppo, raccoglie strutture in diretta e pacchetti dei migliori TO, con sconti sino al 20% con mesi di anticipo sulla data di partenza. L'edizione estate 2007 darà più risalto e spazio all'Italia, visti gli ottimi trend di vendita nell'estate precedente, alle crociere e ai combinati (tour + mare, crociera + mare). Inoltre evidenzieremo le strutture adatte ad accogliere clienti diversamente abili”.

“Per la clientela di gruppo” conclude Paola Frigerio “stiamo per chiudere la nuova edizione di “**Inventive - Creative Incentive**”, il catalogo che raccoglie una serie di proposte e pacchetti ideali per tutte quelle aziende che vogliono organizzare viaggi di gruppo e di incentivazione. Con tante idee sfiziose e proposte al di fuori dei normali circuiti turistici, per soddisfare le esigenze di una clientela “esperta viaggiatrice” che in molti casi ha già visto buona parte del mondo. Infine ci apprestiamo a lanciare una **grande novità che riguarda il turismo ecosostenibile**, in collaborazione con un'importante associazione...ma per il momento non vogliamo dire una parola di più!”

Il Gruppo Frigerio riunisce oggi 60 agenzie di viaggi: la rete si sviluppa nel centro-nord Italia, con particolare riguardo ai capoluoghi di provincia. Il Network offre garanzie di serietà ed affidabilità, testimoniate anche dall'appartenenza ad Assofranchising, la più importante e selettiva associazione di categoria (www.assofranchising.it).

Per ulteriori informazioni:
Erika Biancotto, Uff. Stampa e Relazioni Esterne
Tel 0362.353.043, e-mail: ebiancotto@frigerioviaggi.com

FRIGERIO VIAGGI NETWORK SRL

Sede legale e operativa:

Via A. Viganò, 5
20034 GIUSSANO (MI)
Tel. 0362.353.061
Fax 0362.354.254

Sede commerciale:

Via Santa Croce 2
20122 MILANO
Tel. 02.58.10.30.80
Fax 02.58.11.27.06

C.F. / P.IVA 02862340961
Cap. Soc. € 50.000 i.v.