



CIRCOLARE N. 20
1 Agosto 2007

Attenzione al LAST-MINUTE

**Unione Nazionale
Imprenditori Charter
nautico Associati**

UNICA Nautica – NEWS & ATTIVITA – CIRCOLARE N. 20
Analisi sull' andamento della stagione 2007

Dai dati rilevati possiamo dire che la stagione 2007 è stata decisamente soddisfacente in relazione all' impegno delle imbarcazioni per la maggior parte dei Week-End, già a partire dalla seconda metà di Aprile.

Significativa è stata la richiesta per l' ultimo WE lungo di Giugno: non si trovava più una imbarcazione disponibile e qualche cliente ha addirittura offerto di pagare un prezzo superiore pur di accaparrarsi una barca.

Quanto sopra certamente aiutati da una stagione con condizioni climatiche favorevoli, palesa la vivacità del mercato, anche indipendentemente dal traino di Coppa America, (che a dire il vero quest' anno è stata meno seguita degli scorsi anni, forse in relazione agli orari poco fruibili in cui sono state trasmesse le regate).

Dobbiamo riflettere circa le motivazioni per le quali invece ad oggi, agli inizi di Agosto, sono molte le imbarcazioni che rimarranno in banchina, proprio nelle settimane dall' 11 al 25 Agosto, settimane per le quali tutti gli operatori (e non solo quegli Italiani) inviano disponibilità ed offerte last minute, avendo per contro impegnate da tempo la prima e l' ultima settimana di Agosto.

Tutte le Aziende, attività commerciali, enti pubblici ecc mettono in ferie il personale proprio in queste due settimane, ed allora come possiamo pensare che la gente non vada in vacanza in questo periodo?

Restano forse tutti a casa a fare i lavori domestici?

Non dobbiamo credere che vadano tutti in barca in Croazia Grecia e Turchia, quando proprio da questi operatori riceviamo continue offerte che ci indicano che anch' essi stanno soffrendo.

Forse la risposta stà nella modificata abitudine di fare le ferie: i periodi di vacanza si dilatano e si riducono. Una imbarcazione ospita dalle 6 alle 10 persone, difficile raggrupparle se non in occasione di Week-End soprattutto se c'è occasione di sfruttare un ponte. Sicuramente tutti decidono all' ultimo minuto, e vi assicuro, indipendentemente dal prezzo.

La settimana o le due settimane di vacanza da utilizzare forzatamente a cavallo di Ferragosto, rappresenta la sola, obbligata vacanza, da trascorrersi in compagnia (forzata) della famiglia e lascia poco spazio all' aggregazione con gli amici per l' avventura del mare !

Mare tra l' altro poco fruibile in Agosto, specie nel nostro paese, dove i marina sono stracolmi, i prezzi vertiginosi e la vacanza rischia di trasformarsi in un vero e proprio stress, altro che libertà ed avventura...

In quest' ottica allettare il cliente con offerte al ribasso non produce effetti: svilisce il nostro lavoro, educa malamente il cliente, crea enormi problemi organizzativi agli operatori ed il tutto si traduce in un servizio che certo non eccelle in qualità.

In poche parole il last minute è inutile (a meno che non si parli di imbarco alla cabina) : se non si riesce a formare il gruppo che riempia la barca, la trattativa non va a buon fine !

Il last minute fa sì che il cliente, potendo scegliere tra varie offerte opti probabilmente per quella più a buon mercato, ma non significa che se l' offerta fosse livellata non andrebbe in barca dovendo pagare due-trecento euro in più da dividersi tra l' equipaggio, quando una sola notte all' ormeggio a Ponza costa 180 Euro, 120 a Ventotene o 200 in Sardegna !



CIRCOLARE N. 20
1 Agosto 2007

**Unione Nazionale
Imprenditori Charter
nautico Associati**

Attenzione al LAST-MINUTE

Cari Amici, vanno riviste diverse cose:

dobbiamo sforzarci di capire cosa sta cambiando e come adeguarci alle nuove tendenze,

lavorare in sintonia e progettare una offerta appetibile per il cliente e remunerativa per noi tutti,

collaborare con le Capitanerie di Porto per fruire dei posti al transito riservati alle unità commerciali per agevolare i ns clienti,

proporre itinerari basati proprio sulle opportunità di ormeggio e su convenzioni con gli esercizi commerciali locali.

Insomma i nostri sforzi devono essere orientati non tanto nell' abbassare i prezzi del listino, quanto piuttosto nel confortare il cliente offrendogli la possibilità di una vacanza rilassante e con rassicuranti punti di riferimento.

Il cliente, oggi, premia la certezza che i soldi che andrà a spendere siano ben utilizzati: ecco, è proprio questo l' impegno che dobbiamo sostenere se vogliamo finalizzare la ns offerta.

Abbassare i prezzi, se ne abbiamo la forza è corretto, ma solo se dichiarati ad inizio stagione: se ci battiamo sul Last-Minute, ci sarà sempre qualcuno disposto a praticare una quotazione più bassa!

Fate una prova: offrite ai Vs clienti una imbarcazione in un determinato periodo ad un quarto del costo di listino: vi assicuro che il ritorno sarà NULLO !

Se il cliente ha formato il gruppo e cerca un determinato periodo ed un adeguato numero di cabine, confermerà la proposta che risponda alle proprie necessità, a prescindere dal prezzo e magari dalla base di imbarco!

Facendoci trascinare dall' isteria del Last-Minute, chi sarà in grado di garantire un livello qualitativo soddisfacente?

A fine Settembre convocheremo il tradizionale Meeting annuale, si tratteranno numerosi argomenti di attualità con numerosissime interessanti novità sul piano organizzativo, normativo, assicurativo e gestionale.

Chi vorrà intervenire sarà il benvenuto a portare il proprio contributo, ma nel frattempo vi invitiamo a riflettere sul contenuto della presente.

Buon vento a tutti

Il Presidente
Giuseppe Accardi