Looking4parking cresce in l’Italia: dopo i parcheggi tocca ai transfer

E’ positivo il bilancio del primo anno di attività in Italia di Looking4parking, azienda ramo della compagnia inglese **Travel Parking Group**, che in dodici mesi si è già ben posizionata sul territorio italiano, offrendo sul suo sito www.looking4parking.com/it oltre cinquanta realtà di parcheggi per aeroporto con risultati che vanno al di là di ogni previsione.

Looking4parking, l’azienda specializzata nella comparazione prezzi per chi cerca un parcheggio in aeroporto, ha lanciato un anno fa il nuovissimo sito web in multilingua con un target internazionale: l’Italia è stata una delle prime nazioni ad apparire dopo un esteso processo di ristrutturazione grafica. Forti della rapida e costante crescita in Gran Bretagna, seguita da molti Paesi europei (oltre a Stati Uniti, Cina e Sud Africa), il team di Looking4parking ha investito risorse e idee sull’Italia, che si è rivelata rispondere appieno le aspettative del management, forse anche di più.

“Sapevamo che il nostro sito, veloce e sicuro, sarebbe stato apprezzato in Italia – dichiara **Charlotte Rendle**, responsabile del settore internazionale - Ovunque abbiamo viaggiato tra Roma, Milano e Torino, abbiamo incontrato persone disponibili ed amichevoli, aperte alla collaborazione e pronte a sviluppare insieme un progetto. Il nostro target in Italia è stato raggiunto soprattutto grazie a questo e ne siamo soddisfatti”.

Il ventaglio di offerte proposte da Looking4parking è per tutti i tipi di viaggiatori grazie a fornitori che offrono soluzioni per tutti i gusti e rapporti di collaborazione basati sulla fiducia e su uno scambio di opinioni e idee costante.

“La comunicazione è veloce e tempestiva – dichiara **Piero Pasta**, titolare del parcheggio **Parking Pasta di Torino**, uno dei collaboratori – abbiamo un ottimo canale per suggerimenti e consigli utili per il miglior funzionamento di entrambe le aziende. Speriamo che questo possa essere al momento solo l'inizio di una sana, corretta, piacevole e lunga collaborazione”.

L’obiettivo dell’azienda è ora quello di contattare un maggior numero di fornitori di parcheggi, aeroporti e partner di collegamento in diverse località e ampliare questi servizi per partner come Air France, Ryanair e altri. “Il tutto grazie alla nostra tecnologia avanzata” sottolinea la Rendle.

Si punta, quindi, sempre più in alto. Nei programmo di Looking4parking c’è l’intenzione di espandere i suoi campi d’azione in Italia. Il nuovo obiettivo, quindi, non saranno solo i parcheggi, ma anche

transfers. In fase di lancio, infatti, c’è il sito www.looking4transfer.com/it, che fornisce ai clienti la possibilità di scegliere il servizio di collegamento più adatto dai principali aeroporti italiani.
L’attività di espansione dell’azienda inglese sul territorio è già in moto. Una delle prossime tappe sarà la partecipazione alla BMT - Borsa Mediterranea del Turismo di Napoli per promuovere l’attività e allacciare rapporti con gli addetti del settore turistico.