Nuovo pricing Costa Crociere: focus sul valore del prodotto

Chiarezza, trasparenza e valore: sono gli elementi qualificanti del **nuovo modello di pricing** presentato questa mattina da Costa Crociere e che sarà operativo su tutti i canali **dal 1° dicembre 2015 sulle partenze che avverranno dal 1° di giugno 2016.**

“Costa Crociere, oggi più che mai, non guarda al prezzo ma guarda al valore – ha dichiarato **Massimo Brancaleoni, Senior Vice President Worldwide Sales**, introducendo la novità - Valore da produrre per la nostra compagnia, per i nostri partner commerciali e per i nostri clienti. E’ un focus importante e strategico che la Compagnia vuole avere per i prossimi anni”.

Il pricing, ha aggiunto Brancaleoni, rappresenta un elemento fondamentale di comunicazione del valore sia del prodotto che del brand della Compagnia. “Il nuovo modello si inserisce all’interno di un processo di importante cambiamento, che siamo sicuri sarà apprezzato sia dal trade sia dal mercato - ha spiegato - Questo è solo l’inizio: presto sveleremo molte altre straordinarie novità che confermeranno una volta di più la nostra capacità di innovare e la volontà di mettere sempre l’ospite e i nostri partner al centro delle decisioni strategiche della Compagnia”.

Sulla novità presentata stamane ha lavorato il team di Pricing & Revenue Management guidato da Mario Zanetti, con l'intento di fornire la tariffa giusta per ogni cliente. “Il primo obiettivo strategico è la valorizzazione dell’early booking, attraverso l’offerta di importanti elementi di valore sia in fase di prenotazione che a bordo – ha dichiarato **Carlo Schiavon, Direttore Commerciale e Marketing Italia** - La contemporanea disponibilità di differenti tariffe fin dal momento dell’apertura delle vendite fornirà la possibilità di segmentare in modo efficace il mercato sulla base delle aspettative del consumatore”.

Uno dei problemi che il nuovo pricing risolve, ha riconosciuto il management Costa, è quello che si poneva in passato quando le vendite partivano con tariffe standard a cui poi seguivano tariffe promozionali con il risultato di avere clienti che avevano prenotato prima a prezzo più alto. Una questione risolta dalla nuova strategia commerciale nata, è stato sottolineato, anche ascoltando i consumatori stessi.

Dal punto di vista operativo le novità cominciano dalla classificazione delle categorie di tariffe - **Basic, Comfort/Comfort Advanced e Deluxe** - che saranno disponibili in contemporanea fin dall’apertura

delle vendite per garantire al cliente finale il più ampio ventaglio di opzioni in funzione delle proprie esigenze.
La **tariffa Basic** è dedicata a chi è particolarmente attento al prezzo e non è interessato ai servizi aggiuntivi: in fase di booking dà la possibilità di scegliere solo la tipologia di cabina (interna, esterna, balcone).
Comfort è la tariffa che offre le novità più interessanti e che meglio risponde alle esigenze di coloro che decidono di pianificare in anticipo le proprie vacanze e sono attenti al valore. Tra i principali vantaggi: la possibilità di scegliere prima della partenza tipologia e numero di cabina; la possibilità di prenotare con soli 50€ di anticipo per persona e di cancellare entro 60 giorni dalla partenza senza ulteriori penali; l'applicazione delle formule esclusive Costa "miglior prezzo garantito" e "soddisfatti o rimborsati"; l'opzione con blocco del prezzo per 8 giorni; lo sconto del 30% su qualsiasi acquisto di bevande effettuato prima della partenza e/o del 20% sugli acquisti effettuati a bordo (lo sconto è previsto anche per i ragazzi minori che viaggiano in cabine multiple).
Se la prenotazione avviene prima di 90 giorni dalla partenza della crociera, la tariffa Comfort diventa più vantaggiosa e si trasforma in **Comfort Advance**, ancora più ricca di servizi e di valore in base al tipo di cabina prenotata **secondo due possibilità: Cabine Formula Classic e Cabine Formula Premium**.
Nella formula Classic è incluso il pacchetto bevande "Pranzo e cena" che offre la possibilità di consumare una selezione di vini, birre e bevande analcoliche al bicchiere a pranzo e cena. Questo pacchetto è incluso anche per i figli minori che occupano cabine multiple.
Per coloro che optano per la formula Premium è incluso il pacchetto bevande "Brindiamo", che offre la possibilità di consumare illimitatamente una selezione di aperitivi, birre, bevande analcoliche, vini e liquori al bicchiere durante tutta la giornata. Anche questo pacchetto è incluso per i figli minori che occupano cabine multiple. Per la Formula Premium è previsto inoltre il servizio in cabina 24h, la scelta del turno a cena, la colazione in cabina.
La **tariffa Deluxe** è dedicata a coloro che in vacanza desiderano il meglio ed è riservata alle Suite e alle Suite Samsara. Costa garantisce un livello ancora maggiore di servizi e dettagli per rendere unica l'esperienza di crociera. Con questa tariffa gli ospiti potranno godere degli esclusivi benefit che Costa ha studiato per le Suite. priorità di imbarco e sbarco; VIP lounge nei terminal Costa di Savona e Barcellona; maggiordomo personale; ristorante Club dedicato; assistenza ed escursioni private, personal shopper a bordo; posti riservati al teatro; cocktail con il Comandante; accesso all'area termale per un intero giorno per le Suite e per tutto il periodo per le Samsara. La tariffa include il pacchetto bevande "Intenditore" che comprende consumazioni illimitate di bevande al bicchiere, personalizzazione dell'assortimento del mini bar e assaggi delle migliori etichette vini e champagne.
La nuova strategia commerciale sarà applicata in Italia dal primo dicembre, e contemporaneamente sarà attivata anche sul mercato francese. Da metà dicembre toccherà invece alla Spagna mentre con

l’inizio del nuovo anno, Costa Crociere esporterà il suo pricing sui mercati tedesco, austriaco e svizzero che, ha spiegato Brancaleoni, “si muovono con dinamiche diverse ma sui quali vogliano estenderlo con significativo coraggio, proprio della nostra azienda”.
Nei prossimi giorni intanto, la forza vendite di Costa darà il via a un percorso di formazione dedicato ed innovativo grazie a diversi strumenti digitali e tutorial – disponibile su **Costaextra** per assicurare agli agenti di viaggio e agli operatori una perfetta conoscenza del nuovo modello di pricing di Costa Crociere.