Nicolaus: + 90% fatturato nel primo trimestre 2016

Nicolaus prende il largo con un **incremento a tre cifre per il bilancio del 1° trimestre 2016:** la crescita è del 120% per il prodotto Nicolaus Club e del **90% per il fatturato totale del gruppo**. La programmazione Nicolaus Club e gli investimenti dedicati al trasporto aereo hanno avuto un ruolo cruciale nei risultati positivi. Con **4000 camere a settimana 'in vuoto per pieno' e oltre 35.000 posti aerei**, a oggi l'operatore registra l**a vendita del 51% del prodotto con pacchetto volo + trasferimenti + soggiorno**.

La ramificazione strategica della rete e dei collegamenti dai principali aeroporti del nord e del sud Italia, posizionando 12 catene charter per ben 17 settimane operate da Alitalia, Meridiana, Poste Italiane e Air Baltic, ha permesso di bilanciare il rapporto qualità prezzo con listini dinamici che assicurano la migliore tariffa del momento. Un altro dato da sottolineare è la crescita, in proiezione, del parametro EBITDA, riscontrata grazie al monitoraggio costante dei forecast. Sul versante delle iniziative commerciali e di marketing, ai numeri hanno dato un grande impulso gli accordi con i network nazionali, la continua attenzione ai risultati e alle campagne di incentivazione e gli incontri professionali organizzati sul territorio tramite fiere e workshop itineranti. Non ulitmo il programma di partnership commerciale con le agenzie di viaggi Nicolaus Diamond Club. Disponibilità di prodotto e di posti hanno permesso poi a Nicolaus di mettere a punto politiche di
prezzo ad hoc per le famiglie, in particolare in Calabria, Basilicata e Grecia, dove le tariffe anche per i nuclei anche numerosi sono ancora più favorevoli.

"Il primo bilancio del 2016 ci consegna un avvio di stagione più che positivo. Abbiamo lavorato strategicamente su numeri e qualità per centrare l'obiettivo di rispondere alle esigenze del mercato, senza ricorrere alla svalutazione del prodotto per trarre vantaggio dall'advance booking. Siamo molto orgogliosi delle proiezioni che danno l'EBDTA in crescita e di avere numeri che ci consentono di mettere le ADV nella condizione di poter contare su un'ampia scelta anche in alta stagione e di finalizzare la prenotare una vacanza in modo veloce, pratico e a prezzo garantito, utilizzando le partenze a disposizione dai principali aeroporti italiani. I 20 Nicolaus Club in Italia e i 4 Nicolaus Club in Grecia sono Family Village di qualità, dove nulla è lasciato al caso e dove la differenza la fa il "prodotto". Il cliente finale e le adv partner hanno percepito con molta chiarezza il nostro progetto,

fondato anche sulla costanza e continuità degli investimenti, e i risultati sono la dimostrazione migliore dell’apprezzamento su più fronti della nostra offerta”, commenta **Roberto Pagliara Presidente Nicolaus**.