Quando la specializzazione paga: Elvy Tours cresce a doppia cifra sulla Corsica

Elvy Tours, tour operator genovese tailor made, ha scelto di specializzarsi su poche destinazioni su cui però è in grado di fornire qualunque tipo di soluzione. E' il caso della **Corsica** in cui l'operatore è presente da 15 anni e oggi offre oltre 90 strutture sotto contratto diretto che vengono abbinate in pacchetti che comprendono anche i collegamenti via mare da Savona e Livorno con Corsica Ferries e da Genova con Moby, con ampia disponibilità di corse diurne.

La scelta di focalizzarsi quest'anno premia il tour operator con una crescita a doppia cifra sull'alta stagione estiva per numero di prenotazioni rispetto allo scorso anno. Artigiani del viaggio si definiscono sul loro sito, ed è per questa loro caratteristica che nei mesi scorsi il tour operator è stato rilevato da **Innovenia srl**, una startup con grandi ambizioni nel settore turistico.

"L'andamento delle vendite sull'estate conferma anche per il 2018 la bontà della nostra strategia sulla Corsica. Abbiamo scelto, da tempo, di concentrarci su una meta dalle grandi potenzialità, ma poco presidiata dal turismo organizzato italiano; ciò ci ha permesso di conoscere sempre meglio la destinazione e di garantire la massima qualità al miglior prezzo per tutti – spiega l'amministratore delegato di Innovenia e di Elvy Tours, **Davide Valpreda** –. La specializzazione è alla base dell'attenzione scrupolosa impiegata negli anni nella scelta dei luoghi e delle strutture da proporre, nell'ottica di un'offerta tailor made caratterizzata dal contatto costante e personale con le strutture alberghiere. I numeri – sottolinea – ci dicono che stiamo andando nella direzione giusta, anche grazie all'ottimo risultato delle campagne di incentivazione messe in campo negli ultimi mesi per le nostre agenzie di viaggio partner".

Le oltre 90 strutture contrattualizzate dal Tour Operator genovese, dislocate in tutta l'isola e disponibili in allotment o in free sales, sono state selezionate per soddisfare le esigenze di target di clientela diversi. In catalogo si trovano, infatti, club per famiglie con animazione in italiano per i bambini, villeggiature luxury in Spa e Wellness hotel, residence con appartamenti fino a 8/10 posti letto per gruppi di amici o famiglie numerose, boutique hotel per coppie in cerca di una vacanza intima e raffinata, sistemazioni in beach bungalow o in smart hotel in stile corso.

Il tour operator dialoga con le agenzie attraverso l'area dedicata sul proprio sito web e ha inoltre di recente affidato parte della propria commercializzazione a Trustforce di Gian Paolo Vairo.