Veratour: nel primo quadrimestre realizza il 50% del budget dell'anno

Molto positivo il bilancio dei primi quattro mesi dell’anno per Veratour: in soli quattro mesi, il t.o. ha **realizzato la metà del budget prefissato per l’anno 2014**, registrando **102 milioni di euro di volume d’affari rispetto ai 205 milioni fissati come obiettivo**. La crescita rispetto al 2013 è del 9%. Il livello di marginalità è confermato, mentre sale **ulteriormente la percentuale di vendite effettuate con la formula di early booking, pari a oltre il 70%** delle prenotazioni totali.
Protagonista indiscusso dell’inverno è stato il lungo raggio: le strutture hanno segnalato una occupazione media del 97%, con una crescita dei riempimenti del 4% rispetto allo stesso periodo dell’anno scorso. Le destinazioni di maggior successo, in ordine di vendita, sono state **Messico, Repubblica Dominicana**, Zanzibar, Thailandia, Madagascar e Stati Uniti. Da segnalare, in particolare, l’ottimo andamento vendite per il Madagascar e il nuovo VeraResort Beach & Spa a Nosy Be aggiuntosi al Veraclub Orangea.Nel medio raggio, **l’importante perdita di fatturato dovuto a Sharm El Sheikh, pari a circa 8 milioni di Euro, è stata totalmente recuperata** da Veratour a fronte delle ottime vendite su altre mete, senza penalizzare la marginalità; infatti, **solo sulla destinazione Marsa Alam è stato registrato un incremento pari a 3.5 milioni di euro di fatturato (+ 45%** nei primi quattro mesi rispetto all’anno scorso pari periodo), a cui si aggiungono le grandi performance delle destinazioni di lungo raggio e del medio e corto raggio, con la Tunisia in evidenza.
“E’ stato un inverno di intenso e complesso lavoro ma possiamo dichiararci soddisfatti.Certamente a inizio anno non ci aspettavamo la chiusura della destinazione Sharm El Sheikh,meta importantissima per il mercato e per la nostra programmazione, ma abbiamo avuto la forza e la capacità, con un grande lavoro di team, di riprogrammare voli, villaggi e destinazioni e di riuscire a recuperare quanto perso sino ad oggi con il blocco sulla meta principe del Mar Rosso attraverso gli ottimi incrementi sul lungo raggio, su Marsa Alam e sul medio raggio” afferma **Stefano Pompili Direttore Generale Veratour Spa.** “Le agenzie anche in questi mesi invernali ci hanno seguito e hanno creduto nel nostro prodotto e nella nostra strategia commerciale, appoggiando le nuove programmazioni e supportandoci nel lancio di nuovi villaggi. Il futuro? “Vale sempre il nostro approccio positivo ma prudente: siamo a metà dell’opera rispetto al budget 2014; se l’andamento delle vendite manterrà queste performance, senza intoppi o imprevisti esogeni, riteniamo di poterlo raggiungere, superando così i 200 milioni di

euro".