Nicolaus: parte l'Early Booking valido fino al 28 febbraio

Il lancio dell’estate 2021 del **Gruppo Nicolaus**, oltre che con la costruzione di una solida programmazione di grande qualità, procede anche sul fronte delle promozioni pensate per sostenere il mercato e portare clienti in agenzia.
In quest’ottica è partita la campagna **Early Booking**, attiva fino al 28 febbraio, che mette in mano alle agenzie una serie di strumenti per la vendita e per il rafforzamento delle relazioni con i propri contatti, associando vantaggi all’acquisto di una vacanza in un villaggio **Valtur** o in un Nicolaus Club.
Chi conferma una vacanza entro l’ultima data utile dell’Early Booking, avrà i seguenti vantaggi: gode di **sconti fino al 30%** sul prezzo di listino; ha la garanzia delle gratuità del soggiorno per un bambino; blocca il prezzo senza alcuna sorpresa in un secondo tempo; può modificare o cancellare la prenotazione fino a 21 giorni prima della partenza; beneficia del prezzo più basso, con la certezza di un adeguamento in caso di migliori offerte lanciate successivamente; riceve un buono di 100 euro per una seconda vacanza.
I vantaggi dedicati ai **clienti** non sono però l’unico elemento dell’iniziativa ideato pensando alle agenzie. Il Gruppo Nicolaus, infatti, ha scelto di mantenere la linea di sostegno concreto alla distribuzione già definita nelle azioni dell’Estate 2020 e ha quindi previsto per le agenzie politiche di pagamento più flessibili.
“Anche se lo scenario dell’estate non è ancora ben definito, vogliamo preparare il terreno, dando un segnale al mercato e lavorando per fornire alle ADV qualcosa di concreto per soddisfare il desiderio di vacanza che le persone coltivano, nonostante le difficoltà e le incertezze: la nostra proposta per l’Estate 2021 conta, solo guardando all’Italia, 25 villaggi e resort tra Nicolaus Club e Valtur. La scorsa settimana abbiamo lanciato HelloBook, il nuovo booking tool b2b, e questa abbiamo dato il via al nostro prenota prima, nella convinzione che sia doveroso anche da parte nostra dimostrare il massimo impegno per creare benefit concreti per clienti finali, a vantaggio del lavoro delle ADV: vanno seguiti al meglio, stimolati con iniziative che infondano un motivante senso di positività e prospettiva, conquistati con la concretezza”, commenta **Isabella Candelori**, direttore commerciale del Gruppo Nicolaus.