

IVG

Turismo, Sib: “Dal 25 aprile al via la stagione, aperti 80% degli stabilimenti balneari”

di **Redazione**

24 Aprile 2013 - 12:22



Liguria. “A partire dal 25 aprile stimiamo che circa l’80% delle imprese balneari saranno pienamente operative e pronte ad offrire i propri servizi a quanti sceglieranno le nostre spiagge per trascorrere una breve vacanza anche in virtù del primo vero ‘ponte’ di primavera”. Lo dichiara Riccardo Borgo, Presidente del S.I.B. Sindacato Italiano Balneari, aderente alla Fipe Confcommercio.

“Molto dipenderà, ovviamente, dalle condizioni atmosferiche - continua Borgo - dopo un inverno rigido e soprattutto molto piovoso come quello di quest’anno, c’è grande voglia di sole e sicuramente saranno privilegiate le strutture situate nei litorali vicini alle grandi città. Anche la nostra categoria ha messo in preventivo per questa estate una ulteriore contrazione dei consumi a causa della difficile situazione economica italiana ed internazionale. Un primo bilancio positivo, però, lo abbiamo registrato per gli abbonamenti stagionali: grazie alle promozioni in corso la maggior parte dei clienti ha confermato la cabina o l’ombrellone dello scorso anno”.

Per quanto riguarda i prezzi dei servizi di spiaggia il Sindacato ha consigliato di mantenere le stesse tariffe praticate nel 2012, ma molti imprenditori hanno fatto di più: ombrellone condiviso da più nuclei familiari, 3 lettini al prezzo di 2, weekend gratis nel caso di abbonamento settimanale, servizi di spiaggia a prezzi scontatissimi riservati alle prime 20 persone della giornata, pomeriggio-convenienza con tariffe ridotte del 50%, possibilità di

pagare a rate o a fine stagione ecc. ecc. sono solo alcune delle numerose promozioni in vigore.

“Si tratta di un notevole sforzo compiuto dalla categoria - conclude Borgo - perché la situazione economica generale e quella turistica in particolare, ci impongono di prendere sempre in considerazione le esigenze dei nostri clienti. Siamo di fronte ad una difficile congiuntura e cerchiamo in tutti i modi di mantenere un rapporto di fidelizzazione con i nostri clienti in difficoltà, lo possiamo fare proprio in virtù del particolare ‘rapporto personale’ che contraddistingue le nostre imprese, quasi tutte a gestione familiare”.