

Le due compagnie espandono il proprio network. Previsione: 300 mila passeggeri
Intesa commerciale fra Livingston e Eurofly

MILANO - Livingston la compagnia aerea di proprietà del Gruppo Ventaglio, e Eurofly, hanno stipulato un accordo commerciale per la stagione invernale 2008/2009. Tale accordo si prefigge come obiettivo l'ottimizzazione del prodotto offerto ai tour operator e al mercato in generale, grazie ad un maggior numero di voli diretti e di destinazioni raggiunte, armonizzando nel contempo le frequenze e proponendo una serie di servizi aggiuntivi e personalizzati sia a terra che a bordo. L'ottimizzazione del network di lungo rag-

gio in code share (con codici di volo condivisi) è stato studiato espressamente con il fine di proporre al mercato italiano un prodotto leisure completo e di qualità. Il network complessivo delle due compagnie aeree permette di raggiungere la Repubblica Dominicana, Messico, Brasile, Cuba, Antigua, Giamaica, St. Lucia e Barbados (operate con aeromobili Livingston) e Maldive, Sri Lanka, Kenya, Tanzania e Seychelles (operate con aeromobili Eurofly). Grazie ai nuovissimi 7 Airbus A330-200, basati presso l'Aeroporto di

Milano Malpensa, oltre a quelli di Roma Fiumicino e Bologna, i due vettori prevedono di gestire circa 300 mila passeggeri nel corso dell'intera stagione. «Livingston ha siglato questo accordo con l'intento di ottimizzare e razionalizzare l'offerta di posti e di rotte per il mercato leisure, in un momento storico e macroeconomico molto importante per il settore - commenta Giancarlo Celani, presidente e amministratore delegato di Livingston - Ci auguriamo, quindi, che tale accordo rappresenti soltanto l'inizio di una partnership

commerciale duratura nel tempo, anche alla luce dei segnali molto positivi ricevuti finora dal mercato». «Qualità del servizio e quantità dei voli e delle destinazioni sono gli obiettivi dell'accordo per consentire agli utenti una migliore scelta e un più ampio ventaglio di opportunità - commenta Gianni Rossi, amministratore delegato di Eurofly -. Le sinergie che abbiamo individuato, mettendo in comune le esperienze delle due compagnie, configurano un miglioramento nella centralità del servizio al cliente e un importante passo verso la razionalizzazione dei costi».



“Ottimizziamo l'offerta”

Giancarlo Celani



“Qualità di voli e servizi”

Gianni Rossi

