

I vettori mettono a punto un'intesa commerciale per la gestione delle rotte invernali

Patto di ferro Livingston-Eurofly

Ottimizzare network e prodotto: questi gli obiettivi dell'accordo siglato tra Livingston e Eurofly. Il patto commerciale sarà valido per la stagione invernale 2008-2009 e permette alle due compagnie charter di offrire ai tour operator un maggior numero di voli diretti e di destinazioni.



“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 macro-economico 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”. In particolare i vo-

li in codeshare permetteranno di presentare un network che tocca Repubblica Dominicana, Messico, Brasile, Cuba, Antigua, Giamaica, St. Lucia e Barbados (raggiungibili con aerei Livingston) e Maldive, Sri Lanka, Kenya, Tanzania e Seychel-

les (con macchine Eurofly). I due vettori prevedono in questo modo di gestire 300mila passeggeri nell'arco della stagione con un occhio di riguardo nei confronti della qualità del servizio “che, insieme alla quantità dei voli e delle destinazioni, sono gli obiettivi dell'accordo - aggiunge l'a.d. di Eurofly Gianni Rossi - per consentire agli utenti una migliore scelta e un più ampio ventaglio di opportunità. Le sinergie che abbiamo individuato configurano anche un miglioramento nella centralità del servizio al cliente e un importante passo verso la razionalizzazione dei costi”. **L. V.**

