

# Do you want your PRESSToday?

**Mattino di Padova, Il**
*"un mercato importante in cerca del benessere"*
Data: **08/01/2013**[Indietro](#)[Stampa](#)[Elenco Titoli](#)[Stampa questo articolo](#)**MARTEDÌ, 08 GENNAIO 2013**

Pagina 28 - PROVINCIA

**MAURO VOLTOLINA: ASSOCIAZIONE ALBERGATORI**

## «Un mercato importante in cerca del benessere»

### le cifre

**Ogni anno 20 mila arrivi in più**

**ABANO TERME.** Gli arrivi crescono di 20 mila in 20 mila negli ultimi anni. Il mercato russo ha toccato nel 2012 quota 60 mila arrivi su un totale di 600 mila presenze. Si tratta quindi del 10 per cento della clientela totale delle **Terme**. Se teniamo però presente che nel 2011 i russi ad Abano erano stati 40 mila, allora si capisce come questo possa essere un target di mercato in decisa espansione. Per il 2013 l'obiettivo per Abano è raggiungere almeno il 15% di russi nella torta generale. Obiettivo quindi quota 80 mila, che confrontato con i 5 mila russi giunti agli inizi della scoperta del mercato termale rappresenta davvero un dato significativo. (f.fr.)

**ABANO TERME** «La Russia rappresenta uno dei pochi mercati che crescono in doppia cifra. Le nostre **terme** vengono apprezzate per l'aspetto curativo e per il benessere». Mauro Voltolina, presidente dell'Associazione albergatori di Abano, non nasconde come i russi siano per la città abanense una risorsa da sfruttare: «I russi sono passati da un turismo di tipo metalusso, riservato magari a città come Venezia e Portofino, ad un turismo che tenga in considerazione anche le altre località turistiche territoriali. È da un paio di anni che abbiamo intensificato l'organizzazione dell'offerta». Gli ostacoli non mancano: «Esiste ancora il visto per i russi, ma presto si arriverà ad una liberalizzazione. Abano sta cercando di attirare la clientela russa anche attraverso la presenza nelle fiere. Siamo stati i capofila nel mercato russo per il Veneto nelle fiere di Mosca e Kiev. Nel mese scorso è stato rafforzato il collegamento con i tour operator locali. In Russia viene apprezzata la posizione strategica di Abano. Si trova in un punto intermedio con Padova, Venezia, Milano. Chi viene ad Abano può visitare il Veneto per intero». Si tratta di un lavoro di attrazione della clientela che deve tener presenti vari fattori: «Per questo stiamo portando avanti una massiccia attività fieristica. Stiamo traducendo per il mercato russo il nostro portale web. Lavoriamo molto sull'attività intermediaria turistica tradizionale che deve svilupparsi via web, attraverso i social network. Poi il resto spetta ai singoli alberghi, che si sono attrezzati per i servizi in madrelingua russa». Il mercato russo non è più ristretto agli hotel a 4-5 stelle: «Ci stiamo attrezzando per accogliere i clienti ormai anche nei nostri 3 stelle. L'arrivo della Russia ad Abano non fa altro che rispecchiare l'equilibrio economico generale. Oggi le realtà brasiliane e russe sono entità che una volta sembravano invicibili». Urge svilupparsi in fretta, perché il mercato russo si espande di anno in anno: «Puntiamo ad una crescita costante. Questo è un mercato più impegnativo, diverso rispetto al tedesco. Abano deve puntare a recuperare il mercato tedesco che oggi chiede prevenzione più che cura, ma anche espandersi verso la Russia, la Repubblica Ceca. In quelle zone le **terme** sono dei sanatori, invece qui ad Abano punto di cura e benessere». Lo sviluppo passa attraverso strategie ben chiare: «Dobbiamo farci conoscere di più. È necessario aumentare la pubblicità, che non deve essere quella dei giornali. Bisogna studiare altre formule, come accordi con delle compagnie aeree che partono da San Pietroburgo. Dobbiamo collaborare sul marketing con gli operatori turistici e le compagnie aeree che fanno scalo a Venezia. Il tutto per attirare ancora maggior clientela nelle nostre **terme**». Federico Franchin ©RIPRODUZION □ RIS □ RVATA