

COMUNICATO STAMPA

ETI RAFFORZA LA PRESENZA IN ITALIA: **1.000 POSTI PER CAPODANNO SUL MAR ROSSO** **Sharm El Sheikh da 6 aeroporti italiani e Hurghada debutta da Napoli**



Claudio Guzovich

ETI – *Express Travel International* rafforza la propria presenza sul mercato italiano con una programmazione sempre più capillare, nuove partenze e un’offerta costruita sulla disponibilità diretta di prodotto. Un progetto di crescita che punta su competitività, flessibilità e controllo della filiera. Guzovich: “Abbiamo prodotto, tariffe e capacità di acquisto per competere ad alto livello”.

Il Mar Rosso si prepara a vivere un nuovo Capodanno all’insegna del sole e del clima mite e **ETI** sceglie proprio le festività per imprimere un’ulteriore accelerazione al proprio progetto sul mercato italiano. Il tour operator ha infatti messo in vendita **1.000 posti per Capodanno a Sharm El Sheikh**, con partenze da **Napoli, Bari, Catania, Roma, Milano e Venezia**, portando così la propria programmazione a coprire i principali bacini di domanda del Paese.

A questa importante programmazione si aggiunge una novità destinata ad ampliare ulteriormente l’offerta: **Hurghada debutterà da Napoli**, prima tappa di un progetto che prevede una progressiva estensione della destinazione anche da altri aeroporti italiani.

È un investimento concreto che conferma la volontà di **ETI** di conquistare uno spazio sempre più significativo nel mercato nazionale, forte di un’esperienza internazionale consolidata. **Fondato a Francoforte nel 1998**, il gruppo è oggi presente con **12 sedi in Europa** e vanta quasi trent’anni di esperienza nell’organizzazione di vacanze in Egitto.

A sostenere lo sviluppo italiano è soprattutto la struttura integrata del gruppo, che consente a **ETI** di avere un controllo diretto su una parte significativa della filiera turistica.

Da una parte c'è **RED SEA HOTELS**, la catena alberghiera del gruppo che conta **17 resort tra Sharm El Sheikh e Hurghada**; dall'altra **CET – Cairo Express Travel**, DMC direttamente controllato in Egitto, che si occupa dell'assistenza a destinazione, dei trasferimenti e dei servizi per i clienti.

Un modello che permette di lavorare direttamente sul prodotto e sulla disponibilità, con l'obiettivo di garantire al trade **tariffe competitive, continuità dell'offerta e assistenza durante tutte le fasi del viaggio**.

"Stiamo conquistando progressivamente il nostro spazio nel mercato italiano, sostenuti dalla forza e dall'esperienza di un grande gruppo europeo. Abbiamo il prodotto, le disponibilità, i prezzi e una capacità di acquisto che ci permette di competere ad alto livello. I 1.000 posti per Capodanno, le partenze da sei aeroporti e l'apertura di Hurghada da Napoli dimostrano concretamente la portata del nostro progetto", dichiara **Claudio Guzovich, Direttore Commerciale ETI Italia**.

I primi mesi di attività sul mercato italiano hanno restituito **risultati incoraggianti**, confermando l'interesse delle agenzie di viaggio e il potenziale commerciale del marchio. Sulla base dell'andamento registrato, **ETI** prevede di chiudere positivamente il proprio primo esercizio in Italia e guarda già alla fase successiva del progetto.

Una fase nella quale **prodotto e tecnologia** avranno un ruolo sempre più importante.

Il tour operator sta infatti lavorando all'implementazione di **nuovi sistemi di prenotazione e soluzioni di dynamic packaging**, con l'obiettivo di rispondere anche a una domanda sempre più orientata alla flessibilità. **La possibilità di combinare dinamicamente volo e hotel**, scegliere durate diverse dal tradizionale soggiorno di sette notti e costruire soluzioni più personalizzate punta a riportare nel circuito delle agenzie anche una parte della domanda che, soprattutto in bassa stagione, tende a rivolgersi alla disintermediazione.

In questo scenario acquista un peso strategico anche il **solo soggiorno**. Grazie all'accesso diretto alla disponibilità dei resort **RED SEA HOTELS**, **ETI** può mettere a disposizione delle agenzie un prodotto land competitivo, da abbinare con maggiore libertà ai collegamenti aerei disponibili sul mercato.

"Non vogliamo limitarci al pacchetto tradizionale. Stiamo costruendo gli strumenti necessari per dare alle agenzie maggiore flessibilità e consentire loro di competere anche nei periodi più complessi dell'anno. Tecnologia e prodotto diretto saranno i pilastri della nostra crescita", conclude **Claudio Guzovich**.

Con **1.000 posti per Capodanno, sei aeroporti italiani su Sharm El Sheikh e il nuovo collegamento da Napoli per Hurghada**, **ETI** si prepara dunque ad affrontare una nuova fase del proprio sviluppo in Italia. Un progetto sostenuto dalla disponibilità diretta di prodotto, da una struttura integrata e dall'esperienza di un gruppo che opera nel turismo egiziano da quasi trent'anni.

Chi è ETI

ETI è stato fondato nel **1998 a Francoforte sul Meno** da **Maja-Jennifer Köhl e Mohamed Samir**, con l'obiettivo chiaro di specializzarsi nei pacchetti vacanze per l'Egitto.

Oggi ETI è presente con società proprie in **Italia, Austria, Svizzera, Regno Unito, Slovenia, Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania**.



Contatto per le agenzie di viaggio in Italia:

E.T.I. Viaggi SRL

www.etiviaggi.it

Via Giovanni Porzio 4, 80143 Napoli

Centro Direzionale Isola G1

Centro Prenotazioni: +39 081 19284410

Mail: info@etiviaggi.it

Follow us: [Whatsapp](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [Linkedin](#)

Travel Marketing 2
Public Relations & Press Office

Ufficio Stampa Travel Marketing 2, Roma

Alessandra Amati Cell. 335 8111049

www.travelmarketing2.com

E-mail alessandra.amati@travelmarketing2.com

info@travelmarketing2.com