

**ATLANTIC TRAVEL & TOURS**

# **ENTRARE NEL MERCATO TURISTICO ITALIA**

**STRATEGIE DI POSIZIONAMENTO,  
RAPPRESENTANZA E ACCESSO AL MERCATO PER LA  
TRAVEL INDUSTRY**



**[WWW.VISITATLANTICTRAVELTOURS.COM](http://WWW.VISITATLANTICTRAVELTOURS.COM)**

## DAL CEO - FONDATORE

---

Ai Professionisti della Travel Industry Internazionale

Il mercato italiano rappresenta uno degli ecosistemi più articolati e rilevanti della travel industry globale, caratterizzato da una forte presenza di operatori pubblici e privati, da una marcata frammentazione dell'offerta e da una rete di relazioni commerciali profondamente radicata sul territorio.

In questo contesto, lo sviluppo e il posizionamento delle aziende della filiera turistica richiedono un approccio estremamente mirato, capace di integrare visione strategica, conoscenza del mercato e capacità operativa sul campo.

Tourism Boards, operatori dell'ospitalità, trasporti, tecnologie, intermediari e fornitori di esperienze si muovono all'interno di un sistema complesso, in cui la costruzione delle relazioni e la continuità della presenza commerciale rappresentano elementi fondamentali per la crescita.

È in questo scenario che si inserisce il nostro ruolo.

Attraverso un approccio integrato che unisce rappresentanza, sviluppo commerciale, analisi di mercato e attivazione del trade, supportiamo gli operatori della travel industry nel costruire e consolidare la propria presenza nel mercato italiano.

La nostra attività si concentra sulla trasformazione delle strategie di ingresso in relazioni operative e opportunità commerciali concrete, facilitando l'accesso ai canali distributivi e ai principali attori del settore.

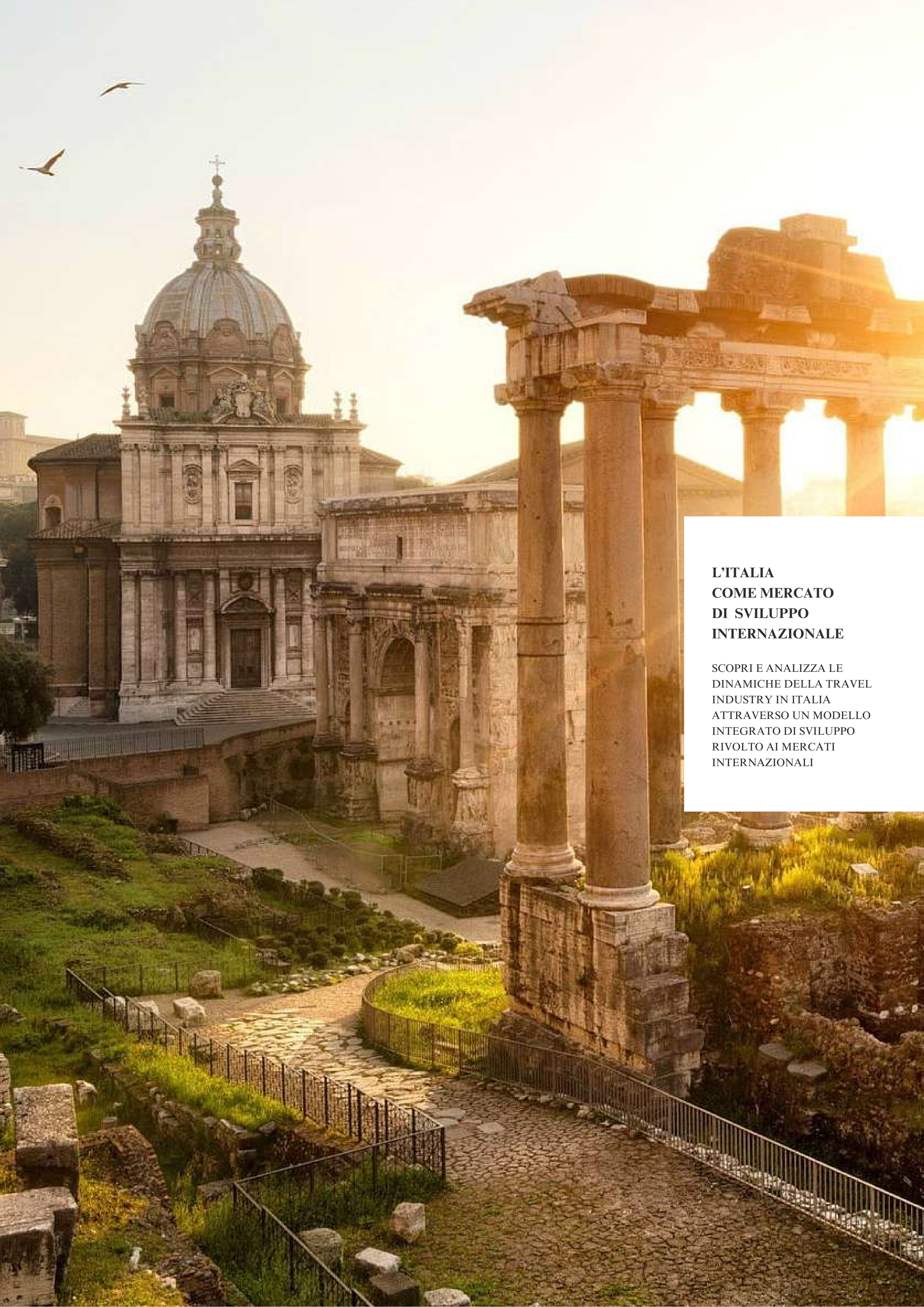
Questa brochure è pensata per offrire una visione chiara delle dinamiche del mercato italiano e del nostro approccio operativo, illustrando le modalità attraverso cui accompagniamo i nostri partner nei processi di ingresso, sviluppo e consolidamento.

In un mercato dove la relazione personale, la presenza costante e la conoscenza del territorio sono determinanti, il nostro obiettivo è costruire valore attraverso connessioni solide e sviluppo strutturato.



*Steve Tabacchi*

DR. STEVE TABACCHI  
CEO - FOUNDER  
ATLANTIC TRAVEL & TOURS



**L'ITALIA  
COME MERCATO  
DI SVILUPPO  
INTERNAZIONALE**

SCOPRI E ANALIZZA LE  
DINAMICHE DELLA TRAVEL  
INDUSTRY IN ITALIA  
ATTRAVERSO UN MODELLO  
INTEGRATO DI SVILUPPO  
RIVOLTO AI MERCATI  
INTERNAZIONALI

# DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO

---

## INGRESSO NEL MERCATO ITALIANO E STRATEGIE DI RAPPRESENTANZA



### IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEL MERCATO ITALIANO

Nel mercato italiano, le destinazioni e gli enti del turismo rappresentano un elemento centrale nella definizione e nella promozione dell'offerta turistica. Regioni, città, consorzi e DMO operano all'interno di un sistema articolato, in cui la valorizzazione del territorio si intreccia con dinamiche istituzionali, politiche e commerciali. In questo contesto, la promozione delle destinazioni richiede una presenza strutturata e continuativa, capace di integrare attività di marketing, relazioni con il trade e sviluppo di progettualità condivise con gli operatori della filiera.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO ITALIANO

Il mercato italiano è caratterizzato da una forte frammentazione dell'offerta e da una rete di attori pubblici e privati profondamente radicata sul territorio. La distribuzione turistica si basa su una combinazione di tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, reti locali e operatori specializzati. Le destinazioni che desiderano sviluppare o rafforzare la propria presenza devono confrontarsi con un ecosistema complesso, in cui la costruzione delle relazioni e la continuità operativa rappresentano elementi essenziali per il successo.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI

Le destinazioni che si avvicinano al mercato italiano devono affrontare una struttura altamente articolata, in cui la frammentazione del sistema richiede capacità di coordinamento, adattamento e presenza costante. Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di trasformare la visibilità istituzionale in opportunità commerciali concrete, attraverso il coinvolgimento del trade e la costruzione di relazioni stabili con gli operatori del settore.

### IL NOSTRO RUOLO PER LE DESTINAZIONI NEL MERCATO ITALIANO

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per regioni, enti del turismo, DMO e consorzi che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato italiano. Abbiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai canali di distribuzione, rafforzare il posizionamento delle destinazioni e costruire relazioni solide con le principali figure del settore travel. Il nostro ruolo è quello di trasformare le strategie istituzionali in attività operative e commerciali sul mercato.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO ITALIANO

L'ingresso nel mercato italiano richiede un approccio basato su conoscenza del territorio, analisi del posizionamento e sviluppo relazionale continuo. La fase iniziale è dedicata alla comprensione della destinazione e delle sue potenzialità nel contesto italiano, seguita dalla definizione di una strategia di ingresso orientata ai canali distributivi e agli attori più rilevanti del mercato.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, reti territoriali e principali stakeholder del settore travel in Italia. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, incontri professionali e attività di networking finalizzate al consolidamento della presenza della destinazione nel mercato.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono alle destinazioni di costruire una presenza stabile e riconosciuta nel mercato italiano, favorendo l'integrazione nei canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali durature. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e conoscenza del territorio, supportiamo i nostri partner nella trasformazione della presenza istituzionale in crescita commerciale reale.

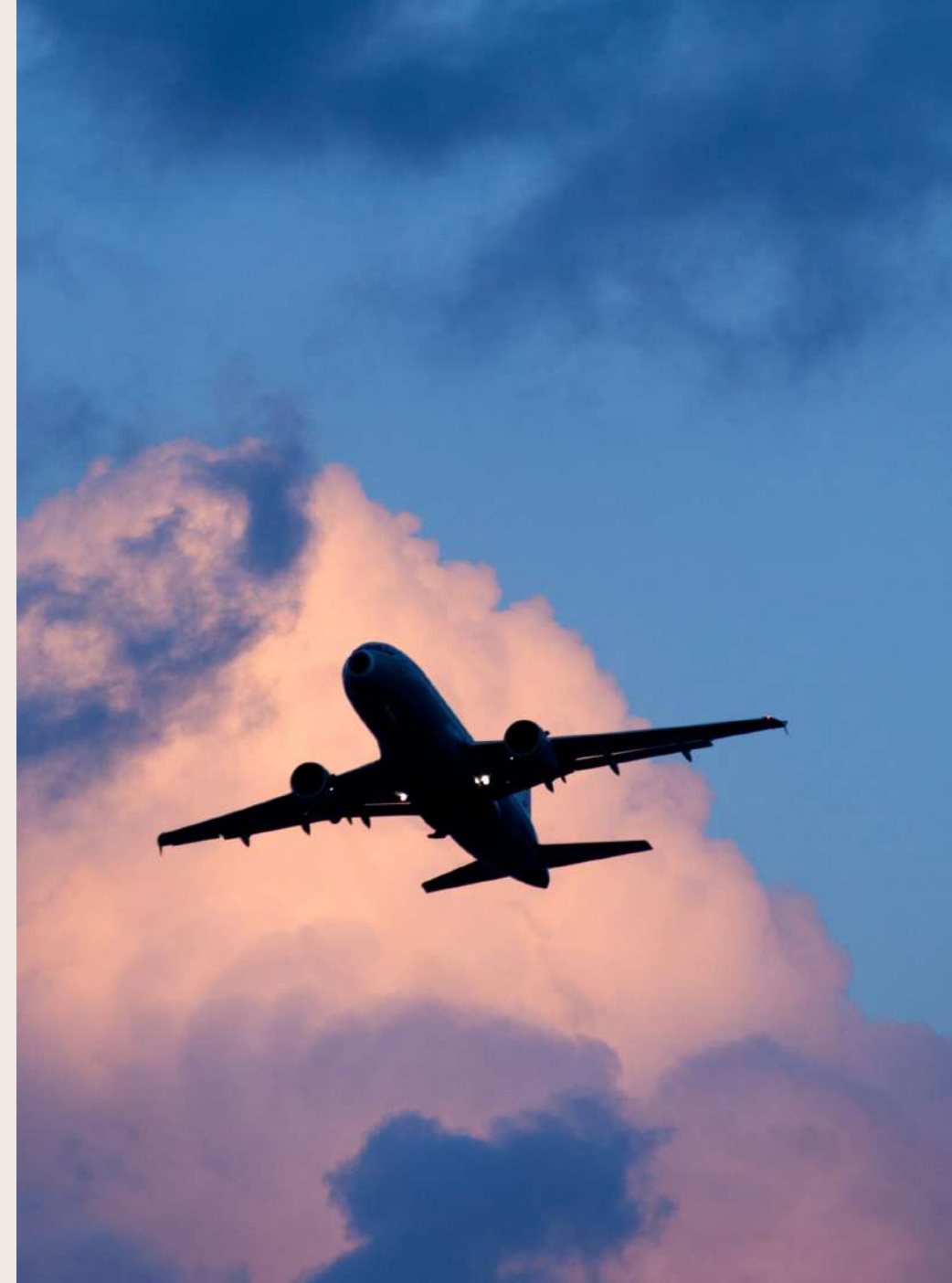
### UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO ITALIANO

L'obiettivo finale è garantire alle destinazioni una presenza coerente, continuativa e commercialmente attiva nel mercato italiano, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# TRASPORTI E MOBILITÀ

---

## INGRESSO NEL MERCATO ITALIANO E SVILUPPO COMMERCIALE



### IL RUOLO DELLA MOBILITÀ NEL MERCATO ITALIANO

Nel mercato italiano, il settore dei trasporti e della mobilità rappresenta una componente fondamentale della filiera turistica, in quanto garantisce la connessione tra destinazioni, territori e flussi di domanda nazionali e internazionali. Compagnie aeree, operatori charter, servizi ferroviari, compagnie di navigazione, operatori di noleggio e trasporto terrestre contribuiscono in modo determinante alla struttura dell'offerta turistica e alla sua accessibilità. In questo contesto, la mobilità non è soltanto un servizio operativo, ma un elemento strategico per lo sviluppo del prodotto turistico e per la sua distribuzione sul mercato.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO ITALIANO PER LA MOBILITÀ

Il mercato italiano è caratterizzato da una forte frammentazione territoriale e da una rete di relazioni commerciali storicamente consolidata tra operatori, consorzi e intermediari del settore travel. La distribuzione dei servizi di mobilità avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, network di vendita, piattaforme digitali e partnership locali, che svolgono un ruolo centrale nell'accesso al mercato. La capacità di costruire relazioni solide e continuative rappresenta un elemento determinante per l'ingresso e lo sviluppo commerciale.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DELLA MOBILITÀ

Gli operatori del settore Transport & Mobility che desiderano svilupparsi nel mercato italiano devono confrontarsi con un sistema complesso, in cui la frammentazione e la dimensione relazionale giocano un ruolo decisivo. Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di costruire una presenza stabile attraverso relazioni dirette con il trade e una conoscenza approfondita delle dinamiche locali.

### IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE TRANSPORT & MOBILITY

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per compagnie aeree, operatori charter e aziende della mobilità che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato italiano. Abbiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai canali distributivi, rafforzare le relazioni con il trade e supportare il posizionamento degli operatori nel mercato. Il nostro ruolo è quello di trasformare la capacità operativa in presenza commerciale strutturata e continuativa.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO ITALIANO

L'ingresso nel mercato italiano per il settore mobilità richiede un approccio basato su analisi del contesto, sviluppo relazionale e presenza continuativa. La fase iniziale è dedicata alla comprensione del posizionamento dell'operatore e all'identificazione delle opportunità nei principali segmenti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di ingresso orientata alla costruzione di relazioni con gli attori chiave del trade.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, reti di distribuzione e principali stakeholder del settore travel in Italia. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking, incontri B2B e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione dell'operatore nei flussi di vendita.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori della mobilità di costruire una presenza stabile nel mercato italiano, favorendo l'accesso ai canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali durature. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e sviluppo relazionale, supportiamo i nostri partner nella costruzione di una presenza competitiva e sostenibile.

### UNA PRESENZA CONSOLIDATA NEL MERCATO ITALIANO

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Transport & Mobility una presenza riconosciuta e continuativa nel mercato italiano, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

---

## INGRESSO NEL MERCATO ITALIANO E SVILUPPO COMMERCIALE



### IL RUOLO DELL'OSPITALITÀ E DELLE ATTRAZIONI NEL MERCATO ITALIANO

Nel mercato italiano, il settore dell'ospitalità e delle attrazioni rappresenta una delle componenti più rilevanti e strutturanti dell'offerta turistica. Hotel, gruppi alberghieri, strutture indipendenti, resort, attrazioni culturali, musei, siti storici e parchi contribuiscono in modo determinante alla costruzione del prodotto turistico nazionale e internazionale.

Il valore dell'offerta italiana si fonda su una combinazione unica di patrimonio culturale, identità territoriale e diversificazione dell'ospitalità, che rende il mercato altamente competitivo e articolato.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO ITALIANO PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Il mercato italiano è caratterizzato da una forte frammentazione dell'offerta e da una distribuzione che avviene attraverso una rete complessa di tour operator, agenzie di viaggio, consorzi territoriali, reti locali e operatori specializzati.

La domanda è estremamente diversificata e richiede un approccio flessibile, in grado di valorizzare sia le grandi strutture organizzate sia le realtà indipendenti fortemente radicate sul territorio.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Gli operatori del settore hospitality e attractions che intendono svilupparsi nel mercato italiano devono affrontare un contesto altamente competitivo, in cui la differenziazione, la reputazione e la capacità di relazione con il trade rappresentano elementi fondamentali.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di inserirsi in una rete distributiva già consolidata, mantenendo al tempo stesso coerenza di posizionamento e continuità commerciale.

### IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE HOSPITALITY & ATTRACTIONS

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per hotel, gruppi alberghieri, resort, attrazioni culturali e operatori dell'intrattenimento che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato italiano.

Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di integrare il prodotto nei principali canali di distribuzione e rafforzarne il posizionamento all'interno del mercato.

Il nostro ruolo è quello di trasformare l'offerta in una presenza commerciale strutturata e riconosciuta.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO ITALIANO

L'ingresso nel mercato italiano per il settore hospitality e attractions richiede un approccio basato su analisi del prodotto, posizionamento territoriale e sviluppo relazionale continuo.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'offerta e alla definizione delle opportunità nei principali segmenti del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso orientata ai canali distributivi e agli attori più rilevanti del settore.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, reti territoriali e principali stakeholder del settore travel in Italia.

Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, incontri professionali e attività di networking finalizzate al consolidamento della presenza del prodotto nei flussi commerciali.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore hospitality e attractions di costruire una presenza stabile nel mercato italiano, favorendo l'integrazione nei canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali durature.

Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e valorizzazione del territorio, supportiamo i nostri partner nella trasformazione della visibilità in crescita reale.

### UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO ITALIANO

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Hospitality & Attractions una presenza riconosciuta e continuativa nel mercato italiano, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA

---

## INGRESSO NEL MERCATO ITALIANO E INTEGRAZIONE NEI SISTEMI DI DISTRIBUZIONE



### IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA TECNOLOGIA NEL MERCATO ITALIANO

Nel mercato italiano, i sistemi di distribuzione e le tecnologie applicate al settore travel rappresentano un'infrastruttura fondamentale per la connessione tra domanda e offerta turistica. Booking engine, GDS, OTA, piattaforme tecnologiche e sistemi di pagamento svolgono un ruolo chiave nel supportare la commercializzazione dei prodotti turistici e nell'ottimizzare i flussi di vendita. In questo contesto, la tecnologia si integra con una rete distributiva tradizionale ancora fortemente basata su relazioni commerciali e intermediari del settore.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO ITALIANO PER DISTRIBUTION & TECH

Il mercato italiano è caratterizzato da un modello ibrido, in cui la digitalizzazione convive con una forte componente relazionale e territoriale. La distribuzione avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, network locali e piattaforme digitali, che operano in modo complementare. Gli operatori del settore devono quindi essere in grado di adattarsi a un ecosistema complesso, dove l'integrazione tecnologica deve essere accompagnata da una solida strategia di relazione con il trade.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE

Gli operatori della distribuzione e della tecnologia che intendono svilupparsi nel mercato italiano devono affrontare un contesto articolato, in cui l'accesso ai canali commerciali richiede tempo, fiducia e una forte capacità di relazione. Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di integrare soluzioni tecnologiche all'interno di un sistema già consolidato, garantendo al contempo semplicità operativa e valore aggiunto per gli operatori del trade.

### IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE DISTRIBUTION & TECH

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per operatori tecnologici, piattaforme di distribuzione e sistemi di pagamento che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato italiano. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai network del settore travel, favorire l'integrazione nei sistemi di distribuzione e supportare la costruzione di relazioni strategiche con gli attori chiave del mercato. Il nostro ruolo è quello di connettere tecnologia, distribuzione e mercato in un ecosistema commerciale coerente e funzionale.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO ITALIANO

L'ingresso nel mercato italiano per il settore distribution & tech richiede un approccio basato su analisi del contesto, comprensione del sistema distributivo e sviluppo relazionale continuo. La fase iniziale è dedicata alla mappatura dell'ecosistema e all'identificazione delle opportunità nei principali segmenti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di integrazione orientata ai canali più rilevanti.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, OTA, network di distribuzione e principali stakeholder del settore travel in Italia. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione delle soluzioni nei sistemi di vendita.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore distribution & tech di costruire una presenza strutturata nel mercato italiano, favorendo l'accesso ai principali canali e l'integrazione nei sistemi di distribuzione. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, integrazione e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nella creazione di valore all'interno dell'ecosistema travel italiano.

### UNA PRESENZA INTEGRATA NEL MERCATO ITALIANO

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Distribution & Tech una presenza riconosciuta e integrata nel mercato italiano, capace di generare valore attraverso connessioni strategiche e accesso ai principali network del trade.

# ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY

---



## INGRESSO NEL MERCATO ITALIANO E VALORIZZAZIONE DELLE ESPERIENZE

### IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEL MERCATO ITALIANO

Nel mercato italiano, il settore delle esperienze e della lifestyle economy rappresenta una componente centrale dell'offerta turistica. Food & wine, eventi culturali, tradizioni locali, esperienze territoriali e attività legate allo stile di vita italiano contribuiscono in modo determinante alla costruzione dell'identità delle destinazioni e alla valorizzazione del territorio. L'Italia si distingue a livello internazionale per la capacità di trasformare cultura, gastronomia, artigianato e patrimonio locale in esperienze turistiche ad alto valore percepito, fortemente richieste sia dal mercato domestico sia da quello internazionale.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO ITALIANO PER LE ESPERIENZE

Il mercato italiano è caratterizzato da una domanda sempre più orientata verso esperienze autentiche, immersive e legate al territorio. I viaggiatori ricercano contenuti esperienziali che integrino cultura, tradizioni, enogastronomia e lifestyle all'interno di prodotti turistici strutturati. La distribuzione delle esperienze avviene attraverso tour operator, DMO, agenzie di viaggio, piattaforme digitali e reti territoriali, che svolgono un ruolo centrale nella commercializzazione delle proposte.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE ESPERIENZIALE

Gli operatori del settore experiences & lifestyle economy che desiderano svilupparsi nel mercato italiano devono confrontarsi con un contesto altamente frammentato, in cui la capacità di differenziarsi e costruire relazioni commerciali rappresenta un elemento fondamentale. Una delle principali sfide è trasformare esperienze spesso locali e indipendenti in prodotti commercialmente integrabili nei principali canali di distribuzione.

### IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE EXPERIENCES & LIFESTYLE ECONOMY

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per operatori del food & wine, eventi, cultura, lifestyle e turismo esperienziale che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato italiano. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di integrare le esperienze nei principali canali distributivi e rafforzarne il posizionamento all'interno del mercato. Il nostro ruolo è quello di trasformare il valore territoriale e culturale in opportunità commerciali concrete e continuative.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO ITALIANO

L'ingresso nel mercato italiano per il settore esperienziale richiede un approccio basato su valorizzazione del territorio, posizionamento narrativo e sviluppo relazionale. La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'esperienza e alla definizione delle opportunità di integrazione nei principali segmenti del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di posizionamento e distribuzione orientata ai canali più rilevanti.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, DMO, piattaforme esperienziali, reti territoriali e principali stakeholder del settore travel in Italia. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza e attività di networking finalizzate all'integrazione delle esperienze nei flussi commerciali e nei prodotti turistici distribuiti sul mercato.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore experiences & lifestyle di costruire una presenza strutturata nel mercato italiano, favorendo la distribuzione delle esperienze e lo sviluppo di relazioni commerciali continuative. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, storytelling e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nella trasformazione delle esperienze in valore di mercato.

### UNA PRESENZA RICONOSCIUTA NEL MERCATO ITALIANO

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Experiences & Lifestyle Economy una presenza stabile e riconosciuta nel mercato italiano, capace di generare valore attraverso la distribuzione delle esperienze e l'integrazione nei principali network del trade.



## CONTATTECI

IL NOSTRO SUPPORTO SU MISURA  
PER FACILITARE IL VOSTRO  
INGRESSO E CONSOLIDAMENTO  
NEL MERCATO ITALIANO, IN  
COERENZA CON I VOSTRI  
OBIETTIVI STRATEGICI  
INTERNAZIONALI



## **VOLETE RICHIEDERE UNA PROPOSTA?**

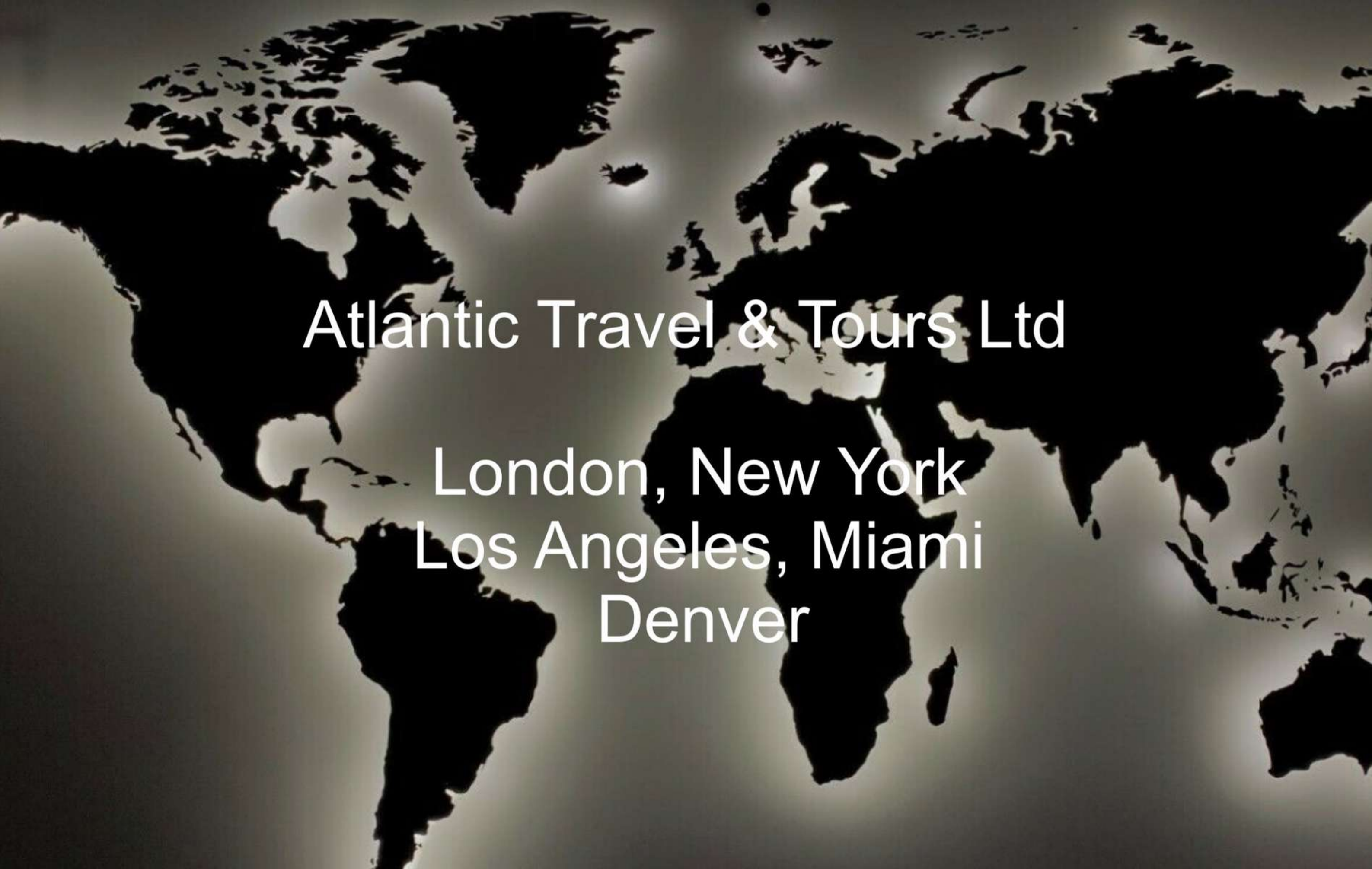
Ci auguriamo che questa brochure vi abbia offerto una visione chiara del nostro approccio e delle opportunità di sviluppo nel mercato turistico italiano.

Se desiderate ricevere una proposta personalizzata, costruita sulle vostre esigenze e sui vostri obiettivi di crescita internazionale, vi invitiamo a contattarci attraverso il canale dedicato alla richiesta di informazioni.

Saremo lieti di confrontarci con voi per definire una strategia su misura, finalizzata all'ingresso, al posizionamento o al consolidamento della vostra presenza nel mercato italiano attraverso i nostri servizi di rappresentanza e sviluppo commerciale.

Il nostro obiettivo è trasformare ogni collaborazione in un percorso strutturato di crescita nei mercati internazionali, coerente, continuativo e orientato ai risultati.

**RICHIEDI UNA CONSULENZA**



# Atlantic Travel & Tours Ltd

London, New York  
Los Angeles, Miami  
Denver

## **ATLANTIC TRAVEL & TOURS LTD**

### **SOCIETÀ CON SEDI OPERATIVE NEGLI STATI UNITI E NEL REGNO UNITO**

USA - DENVER - COLORADO - COMPANY REGISTRATION NUMBER: 202 110 96 014

REGNO UNITO - LONDRA - COMPANY REGISTRATION NUMBER: 130 288 33

### **E-MAIL**

USA - [unitedstatesadministration@atlantictourstravel.com](mailto:unitedstatesadministration@atlantictourstravel.com)

REGNO UNITO - [unitedkingdomadministration@atlantictourstravel.com](mailto:unitedkingdomadministration@atlantictourstravel.com)

### **WEBSITE**

[www.visitatlantictraveltours.com](http://www.visitatlantictraveltours.com)

### **CONTATTI COMPLETI**

[www.visitatlantictraveltours.com/it/contact](http://www.visitatlantictraveltours.com/it/contact)