

ATLANTIC TRAVEL & TOURS

ENTRARE NEL MERCATO TURISTICO AUSTRALIA

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



WWW.VISITATLANTICTRAVELTOURS.COM

DAL CEO - FONDATORE

Ai Professionisti della Travel Industry Internazionale

Il mercato australiano rappresenta uno degli ecosistemi più strutturati e competitivi della travel industry nell'area Asia-Pacifico, caratterizzato da una forte apertura internazionale, da elevati livelli di professionalizzazione e da una domanda turistica altamente evoluta.

Grazie alla sua posizione geografica e alla natura insulare del mercato, l'Australia si configura come un hub strategico per i flussi outbound verso Europa, Asia, Americhe e Medio Oriente, con una struttura distributiva fortemente consolidata e guidata da attori professionali del settore travel.

In questo contesto, lo sviluppo e il posizionamento delle aziende della travel industry richiedono un approccio chiaro, coerente e strutturato, capace di integrarsi in un sistema commerciale altamente competitivo e relazionale.

Tourism Boards, operatori dell'ospitalità, compagnie di trasporto, piattaforme tecnologiche e fornitori di esperienze si confrontano con un mercato in cui la qualità del prodotto, la solidità delle relazioni commerciali e la continuità della presenza rappresentano elementi essenziali per la crescita.

È in questo scenario che si inserisce il nostro ruolo.

Attraverso un approccio integrato che combina rappresentanza, sviluppo commerciale, market intelligence e attivazione del trade, supportiamo gli operatori della travel industry internazionale nel costruire e consolidare la propria presenza nel mercato australiano.

La nostra attività si concentra sulla trasformazione delle strategie di ingresso in relazioni operative e opportunità commerciali concrete, facilitando l'accesso ai principali network distributivi e contribuendo allo sviluppo di partnership strategiche con gli attori chiave del settore.

Questa brochure è pensata per offrire una visione chiara delle dinamiche del mercato australiano 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 relazione, affidabilità e continuità rappresentano fattori decisivi, il nostro obiettivo è costruire valore attraverso connessioni strategiche e sviluppo commerciale strutturato.



Steve Tabacchi

DR. STEVE TABACCHI
CEO - FOUNDER
ATLANTIC TRAVEL & TOURS



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

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

DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO



INGRESSO NEL MERCATO AUSTRALIANO E STRATEGIE DI RAPPRESENTANZA

IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEL MERCATO AUSTRALIANO

Nel mercato australiano, le destinazioni e gli enti del turismo svolgono un ruolo strategico all'interno di un sistema altamente organizzato e orientato alla performance commerciale. Tourism Boards, DMO ed enti territoriali operano in un contesto internazionale in cui la promozione della destinazione è strettamente legata alla capacità di generare domanda qualificata e di integrarsi nei canali di distribuzione del trade.

L'Australia rappresenta un mercato maturo, in cui le decisioni di posizionamento e sviluppo sono fortemente influenzate dalla qualità delle relazioni commerciali e dalla continuità della presenza sul mercato.

LE DINAMICHE DEL MERCATO AUSTRALIANO

Il mercato australiano è caratterizzato da una struttura distributiva consolidata, con un ruolo centrale di tour operator, agenzie di viaggio, network specializzati e piattaforme internazionali.

La domanda è altamente informata, con una forte propensione ai viaggi intercontinentali e una particolare attenzione alla qualità dell'esperienza, alla sicurezza del prodotto e alla chiarezza delle proposte commerciali.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI

Le destinazioni che desiderano sviluppare la propria presenza nel mercato australiano devono affrontare un contesto competitivo e relazionale, in cui la costruzione della fiducia e la continuità delle attività rappresentano elementi fondamentali.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di posizionarsi in modo coerente all'interno di un mercato già ben strutturato, mantenendo al tempo stesso visibilità e presenza costante presso gli operatori del trade.

IL NOSTRO RUOLO PER LE DESTINAZIONI NEL MERCATO AUSTRALIANO

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per Tourism Boards, DMO ed enti territoriali che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nel mercato australiano.

Agiamo 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 i principali attori della travel industry locale.

Il nostro ruolo è quello di trasformare le strategie di posizionamento in opportunità commerciali concrete e continuative.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO AUSTRALIANO

L'ingresso nel mercato australiano richiede un approccio basato su analisi del contesto, sviluppo relazionale e presenza continuativa.

La fase iniziale è dedicata alla comprensione del posizionamento della destinazione e all'identificazione delle opportunità nei segmenti più rilevanti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di ingresso orientata alla costruzione di partnership commerciali solide.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, network specializzati e principali stakeholder del settore travel in Australia.

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 australiano, favorendo l'integrazione nei principali canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali di lungo periodo.

Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e sviluppo relazionale, supportiamo i nostri partner nella trasformazione della presenza istituzionale in crescita commerciale reale.

UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO AUSTRALIANO

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

TRASPORTI E MOBILITÀ



INGRESSO NEL MERCATO AUSTRALIANO E SVILUPPO COMMERCIALE

IL RUOLO DELLA MOBILITÀ NEL MERCATO AUSTRALIANO

Nel mercato australiano, il settore dei trasporti e della mobilità rappresenta una componente essenziale della connettività turistica, sia domestica che internazionale. Compagnie aeree, operatori charter, servizi di trasporto regionale, mobilità terrestre e collegamenti marittimi svolgono un ruolo determinante nella gestione dei flussi di viaggio su un territorio ampio e geograficamente complesso. L'Australia si distingue per una forte dipendenza dai collegamenti aerei e per una struttura di mobilità altamente organizzata, in cui efficienza e affidabilità sono elementi centrali dell'offerta.

LE DINAMICHE DEL MERCATO AUSTRALIANO PER LA MOBILITÀ

Il mercato australiano è caratterizzato da una rete distributiva consolidata, in cui tour operator, agenzie di viaggio, network corporate e piattaforme internazionali rappresentano i principali canali di accesso. La domanda è orientata a servizi di alta qualità, con particolare attenzione alla sicurezza, alla chiarezza operativa e alla capacità di garantire connessioni fluide verso le principali destinazioni internazionali.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DELLA MOBILITÀ

Gli operatori del settore Transport & Mobility che desiderano svilupparsi nel mercato australiano devono confrontarsi con un contesto altamente competitivo e strutturato, in cui la fiducia e la continuità delle relazioni commerciali rappresentano elementi fondamentali. Una delle principali sfide è la capacità di inserirsi in un sistema distributivo già consolidato, costruendo al tempo stesso una presenza stabile e riconosciuta presso il trade locale.

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 australiano. Agiamo 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 una presenza commerciale strutturata e continuativa.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO AUSTRALIANO

L'ingresso nel mercato australiano per il settore mobilità richiede un approccio basato su analisi del contesto, sviluppo relazionale e costruzione di partnership di lungo periodo. 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 solide 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, network specializzati e principali stakeholder del settore travel in Australia. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking, incontri professionali e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione dell'operatore nei flussi di vendita e distribuzione.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

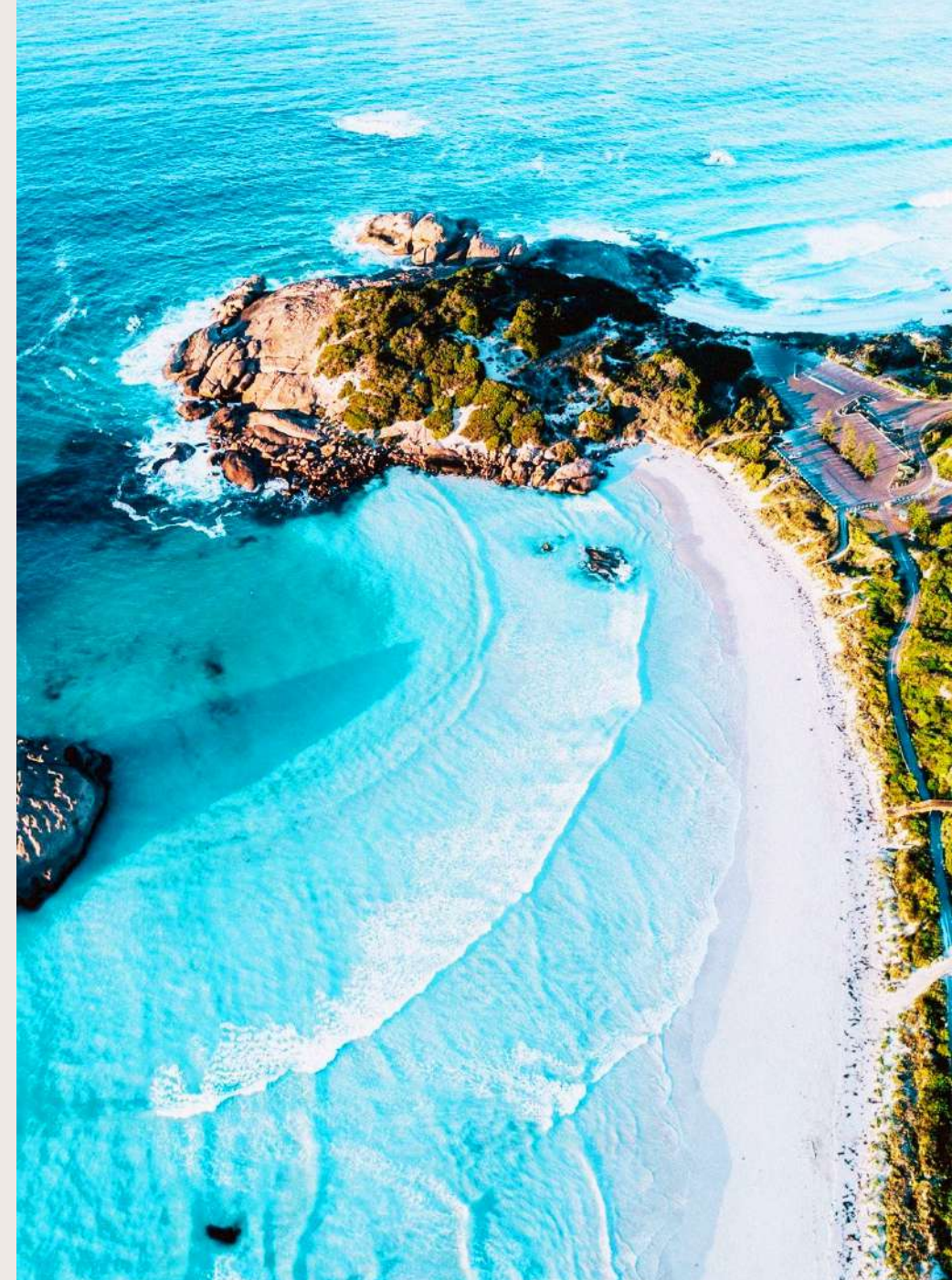
Le attività sviluppate consentono agli operatori della mobilità di costruire una presenza stabile nel mercato australiano, favorendo l'accesso ai canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali di lungo periodo. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e affidabilità,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

UNA PRESENZA CONSOLIDATA NEL MERCATO AUSTRALIANO

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

OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

INGRESSO NEL MERCATO AUSTRALIANO E SVILUPPO COMMERCIALE



IL RUOLO DELL’OSPITALITÀ E DELLE ATTRAZIONI NEL MERCATO AUSTRALIANO

Nel mercato australiano, il settore dell’ospitalità e delle attrazioni rappresenta una componente centrale dell’offerta turistica, caratterizzata da un’elevata qualità dei servizi e da una forte integrazione tra natura, lifestyle urbano ed esperienze leisure. Hotel, resort, gruppi alberghieri, attrazioni naturali e culturali, parchi, musei e strutture entertainment operano all’interno di un ecosistema maturo e altamente competitivo, in cui l’esperienza del visitatore e la coerenza del prodotto rappresentano elementi fondamentali.

LE DINAMICHE DEL MERCATO AUSTRALIANO PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Il mercato australiano è caratterizzato da una domanda internazionale e domestica ben strutturata, con una forte presenza di viaggiatori leisure, long haul e segmenti premium. La distribuzione avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, network specializzati e piattaforme globali, che svolgono un ruolo chiave nella commercializzazione delle strutture e delle attrazioni.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Gli operatori del settore hospitality e attractions che intendono svilupparsi nel mercato australiano devono confrontarsi con un contesto altamente competitivo, in cui il posizionamento, la reputazione e la continuità commerciale rappresentano elementi determinanti. Una delle principali sfide è la capacità di mantenere visibilità costante presso il trade e di integrarsi nei principali flussi distributivi internazionali e locali.

IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE HOSPITALITY & ATTRACTIONS

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

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO AUSTRALIANO

L’ingresso nel mercato australiano per il settore hospitality e attractions richiede un approccio basato su analisi del posizionamento, sviluppo relazionale e continuità commerciale. La fase iniziale è dedicata alla valutazione del prodotto e all’identificazione delle opportunità nei segmenti più rilevanti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di ingresso orientata alla costruzione di relazioni solide con il trade.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

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

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

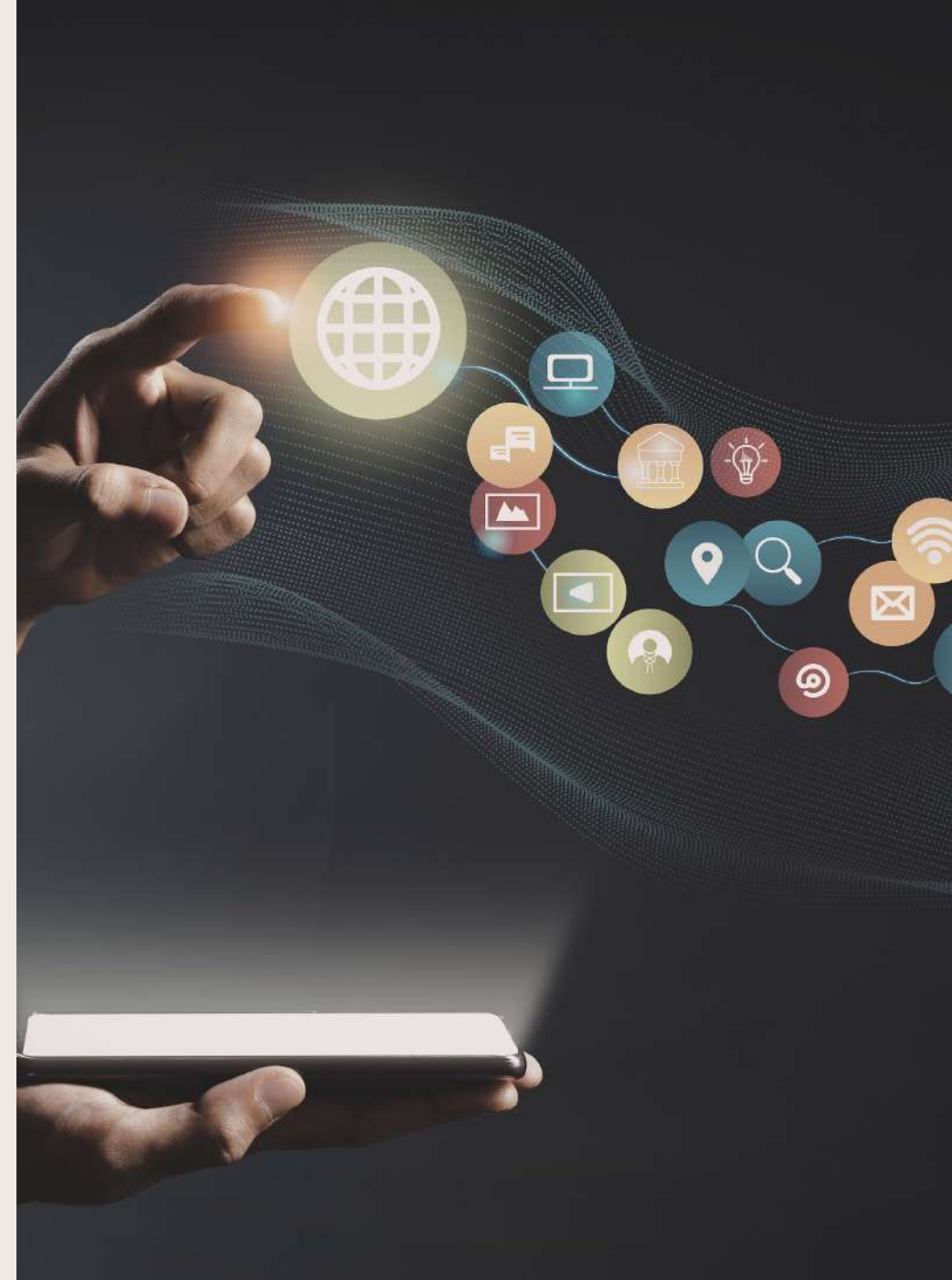
Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore hospitality e attractions di costruire una presenza stabile nel mercato australiano, favorendo l’integrazione nei principali canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali continuative. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e posizionamento, supportiamo i nostri partner nella trasformazione della visibilità in crescita commerciale reale.

UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO AUSTRALIANO

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

DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA

INGRESSO NEL MERCATO AUSTRALIANO E INTEGRAZIONE NEI SISTEMI DI DISTRIBUZIONE



IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA TECNOLOGIA NEL MERCATO AUSTRALIANO

Nel mercato australiano, i sistemi di distribuzione e le tecnologie applicate al settore travel rappresentano un elemento chiave dell'ecosistema turistico. Piattaforme digitali, booking engine, GDS, OTA e soluzioni di pagamento operano all'interno di un contesto maturo, altamente digitalizzato e orientato all'efficienza commerciale. L'Australia si distingue per una forte integrazione tra canali tradizionali e soluzioni tecnologiche avanzate, con un mercato aperto all'innovazione ma al tempo stesso estremamente attento all'affidabilità e alla qualità dei partner.

LE DINAMICHE DEL MERCATO AUSTRALIANO PER DISTRIBUTION & TECH

Il mercato australiano è caratterizzato da una struttura distributiva evoluta, in cui tour operator, agenzie di viaggio, network corporate e piattaforme globali rappresentano i principali nodi di connessione tra domanda e offerta. L'adozione di soluzioni tecnologiche avviene attraverso partnership strutturate e processi di integrazione progressivi, basati su performance, supporto operativo e continuità commerciale.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE

Gli operatori della distribuzione e della tecnologia che intendono svilupparsi nel mercato australiano devono confrontarsi con un contesto altamente competitivo, in cui la solidità della soluzione e la capacità di integrazione rappresentano elementi determinanti. Una delle principali sfide è la necessità di inserirsi in ecosistemi già consolidati, garantendo interoperabilità, supporto locale e affidabilità nel lungo periodo.

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 australiano. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai network del settore travel, supportare l'integrazione nei sistemi distributivi e rafforzare le relazioni con gli attori chiave del mercato. Il nostro ruolo è quello di connettere tecnologia, distribuzione e mercato in un ecosistema commerciale strutturato e orientato alla performance.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO AUSTRALIANO

L'ingresso nel mercato australiano per il settore distribution & tech richiede un approccio basato su analisi del sistema, posizionamento competitivo e sviluppo di partnership strategiche. La fase iniziale è dedicata alla mappatura dell'ecosistema distributivo e tecnologico, seguita dalla definizione di una strategia di integrazione nei principali network e piattaforme operative.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con operatori del settore travel, piattaforme distributive, OTA, partner tecnologici e principali stakeholder del mercato australiano. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione delle soluzioni nei sistemi di vendita e distribuzione.

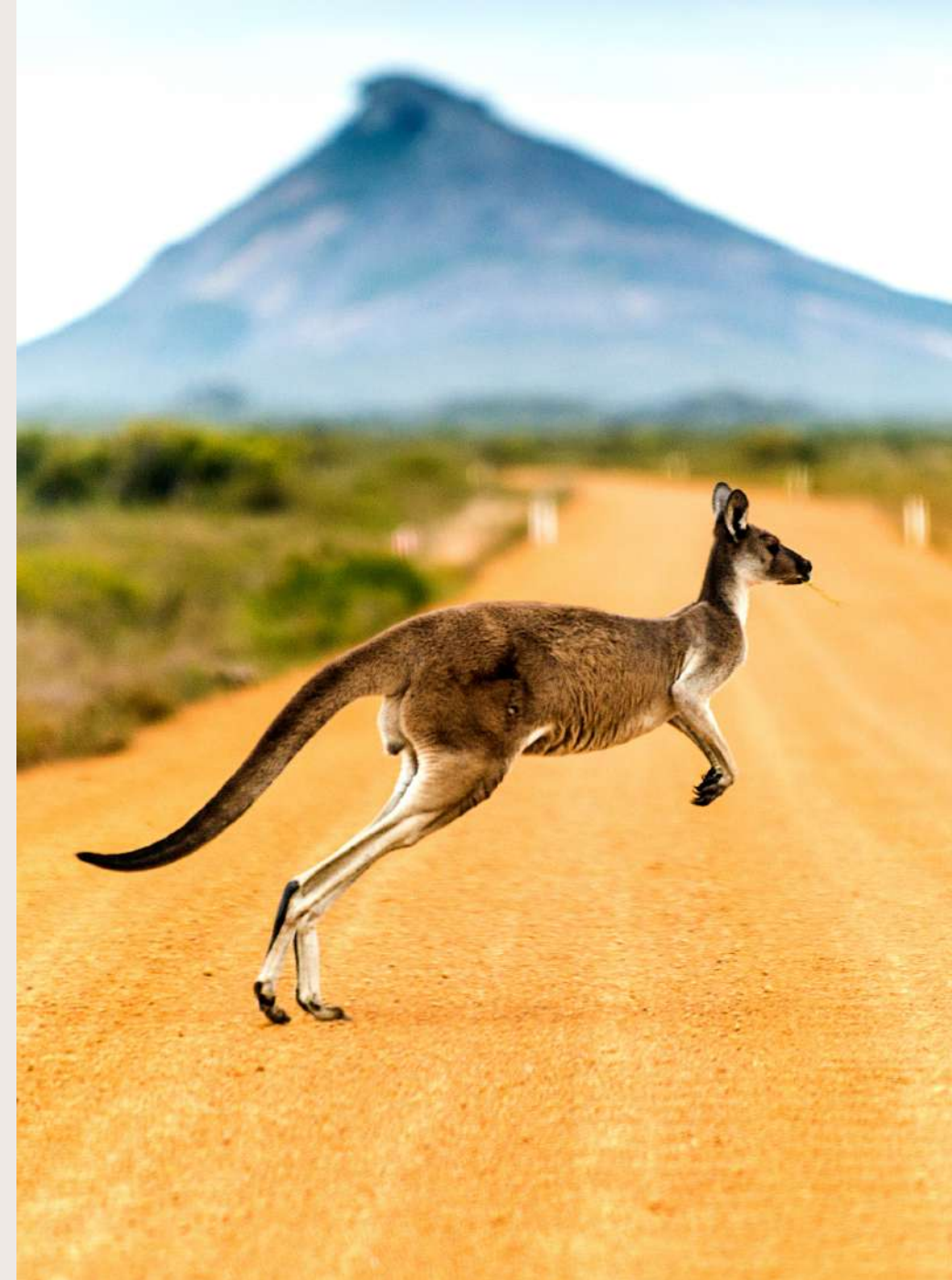
RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

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

UNA PRESENZA INTEGRATA NEL MERCATO AUSTRALIANO

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

ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY



INGRESSO NEL MERCATO AUSTRALIANO E VALORIZZAZIONE DELLE ESPERIENZE

IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEL MERCATO AUSTRALIANO

Nel mercato australiano, il settore delle esperienze e della lifestyle economy rappresenta una componente sempre più rilevante dell'offerta turistica, grazie alla forte domanda di attività autentiche, outdoor, culturali e legate allo stile di vita locale. Food & wine, esperienze naturali, attività culturali, eventi e proposte lifestyle contribuiscono in modo determinante alla costruzione del prodotto turistico e al posizionamento delle destinazioni sia nel segmento inbound sia in quello domestico.

LE DINAMICHE DEL MERCATO AUSTRALIANO PER LE ESPERIENZE

Il mercato australiano è caratterizzato da una domanda evoluta e fortemente orientata all'esperienzialità, con particolare attenzione alla qualità, alla sicurezza e alla coerenza dell'offerta. La distribuzione delle esperienze avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme digitali e network specializzati, che svolgono un ruolo centrale nella selezione e commercializzazione dei prodotti esperienziali.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE DELLE ESPERIENZE

Gli operatori del settore experiences & lifestyle economy che intendono svilupparsi nel mercato australiano devono confrontarsi con un contesto altamente competitivo, in cui la differenziazione del prodotto e la capacità di posizionamento rappresentano elementi fondamentali. Una delle principali sfide è la trasformazione di esperienze locali in prodotti strutturati, facilmente integrabili nei canali distributivi internazionali e coerenti con le aspettative di un mercato maturo.

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 australiano. 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 esperienziale in opportunità commerciali strutturate e continuative.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO AUSTRALIANO

L'ingresso nel mercato australiano per il settore delle esperienze richiede un approccio basato su posizionamento strategico, adattamento al mercato e sviluppo relazionale. La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'offerta e alla sua integrazione nei segmenti più rilevanti del mercato, seguita dalla definizione di una strategia di distribuzione e sviluppo commerciale orientata ai principali partner del trade.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme esperienziali e principali stakeholder del settore travel in Australia. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, networking e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione delle esperienze nei flussi distributivi del mercato.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

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

UNA PRESENZA RICONOSCIUTA NEL MERCATO AUSTRALIANO

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



CONTATTECI

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



VOLETE RICHIEDERE UNA PROPOSTA?

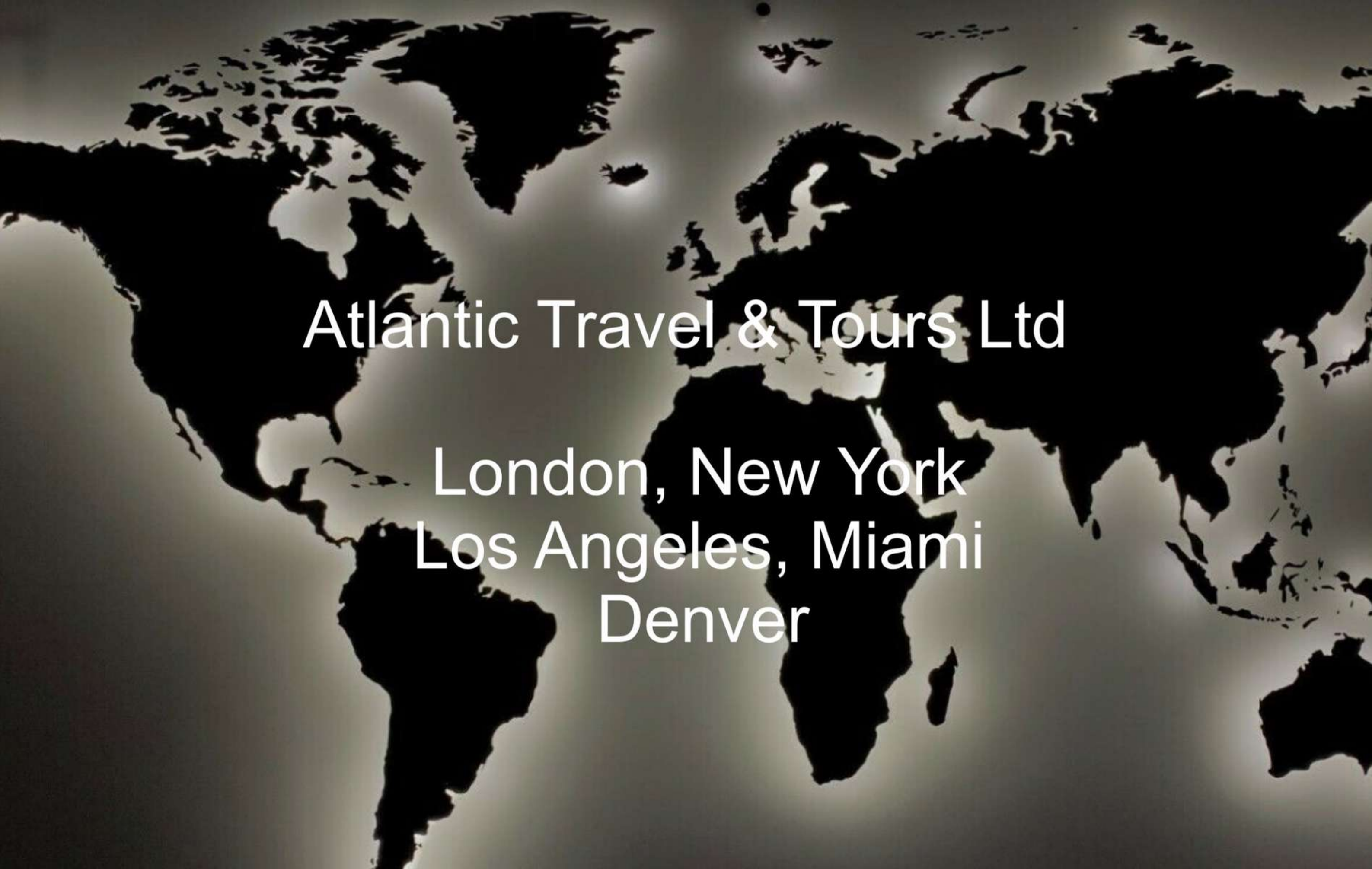
Ci auguriamo che questa brochure vi abbia offerto una visione chiara del nostro approccio e delle opportunità di sviluppo nel mercato turistico australiano.

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 australiano 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

REGNO UNITO - unitedkingdomadministration@atlantictourstravel.com

WEBSITE

www.visitatlantictraveltours.com

CONTATTI COMPLETI

www.visitatlantictraveltours.com/it/contact