

ATLANTIC TRAVEL & TOURS

**ENTRARE NEL MERCATO TURISTICO
EMIRATI ARABI UNITI**

**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 degli Emirati Arabi Uniti rappresenta uno dei principali hub globali della travel industry, caratterizzato da una forte vocazione internazionale, da elevati standard di servizio e da un ecosistema turistico in costante evoluzione.

Grazie alla posizione strategica tra Europa, Asia e Africa, gli Emirati Arabi Uniti si sono affermati come un centro nevralgico per il turismo leisure, business e luxury, attirando operatori, investimenti e flussi turistici provenienti dai principali mercati mondiali.

In questo contesto, lo sviluppo e il posizionamento delle aziende della travel industry richiedono un approccio altamente strutturato, basato sulla costruzione di relazioni commerciali solide, sulla comprensione delle dinamiche locali e sulla capacità di operare all'interno di un mercato estremamente competitivo e orientato alla qualità.

Tourism Boards, operatori dell'ospitalità, compagnie di trasporto, piattaforme tecnologiche e fornitori di esperienze si confrontano con un ecosistema internazionale in cui la credibilità, la presenza sul territorio e la continuità delle relazioni rappresentano elementi fondamentali 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 negli Emirati Arabi Uniti.

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

Questa brochure è pensata per offrire una visione chiara delle dinamiche del mercato degli Emirati Arabi Uniti 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 relazioni, posizionamento e presenza 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



**GLI EMIRATI ARABI UNITI
COME MERCATO
DI SVILUPPO
INTERNAZIONALE**

SCOPRI E ANALIZZA LE
DINAMICHE DELLA TRAVEL
INDUSTRY NEGLI EMIRATI
ARABI UNITI ATTRAVERSO UN
MODELLO INTEGRATO DI
SVILUPPO RIVOLTO AI
MERCATI INTERNAZIONALI

DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO



INGRESSO NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI E STRATEGIE DI RAPPRESENTANZA

IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, le destinazioni e gli enti del turismo svolgono un ruolo strategico all'interno di un ecosistema turistico altamente internazionale e competitivo. Tourism Boards, DMO ed enti territoriali operano in un contesto orientato al lusso, alla qualità del servizio e alla costruzione di partnership commerciali di alto livello. In questo scenario, la promozione delle destinazioni richiede una presenza costante e qualificata, supportata da attività di rappresentanza, sviluppo relazionale e integrazione nei principali network del trade internazionale attivi negli Emirati.

LE DINAMICHE DEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti è caratterizzato da una forte concentrazione di operatori internazionali, da un elevato livello di competitività e da una domanda fortemente orientata a esperienze premium e servizi ad alto valore aggiunto. La distribuzione turistica si sviluppa attraverso tour operator specializzati, agenzie di viaggio, network luxury, partner corporate e piattaforme globali, che svolgono un ruolo centrale nel posizionamento delle destinazioni e nella generazione della domanda.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI

Le destinazioni che desiderano sviluppare la propria presenza negli Emirati Arabi Uniti devono confrontarsi con un mercato altamente selettivo, in cui la credibilità, il posizionamento e la capacità di costruire relazioni strategiche rappresentano fattori determinanti. Una delle principali sfide è la necessità di differenziarsi all'interno di un contesto fortemente competitivo, mantenendo al tempo stesso continuità commerciale e presenza costante sul mercato.

IL NOSTRO RUOLO PER LE DESTINAZIONI NEGLI EMIRATI ARABI UNITI

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 negli Emirati Arabi Uniti. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai principali canali distributivi, rafforzare il posizionamento delle destinazioni e costruire relazioni solide con gli attori chiave della travel industry locale e internazionale. Il nostro ruolo è quello di trasformare le strategie di posizionamento in opportunità commerciali concrete e continuative.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti richiede un approccio basato su analisi strategica, sviluppo relazionale e presenza continuativa. La fase iniziale è dedicata alla valutazione del posizionamento della destinazione e all'identificazione delle opportunità nei segmenti più rilevanti del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso orientata alla costruzione di relazioni commerciali e partnership strategiche.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, network luxury, partner corporate e principali stakeholder del settore travel negli Emirati Arabi Uniti. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, incontri professionali e attività di networking finalizzate al consolidamento della presenza della destinazione nel mercato.

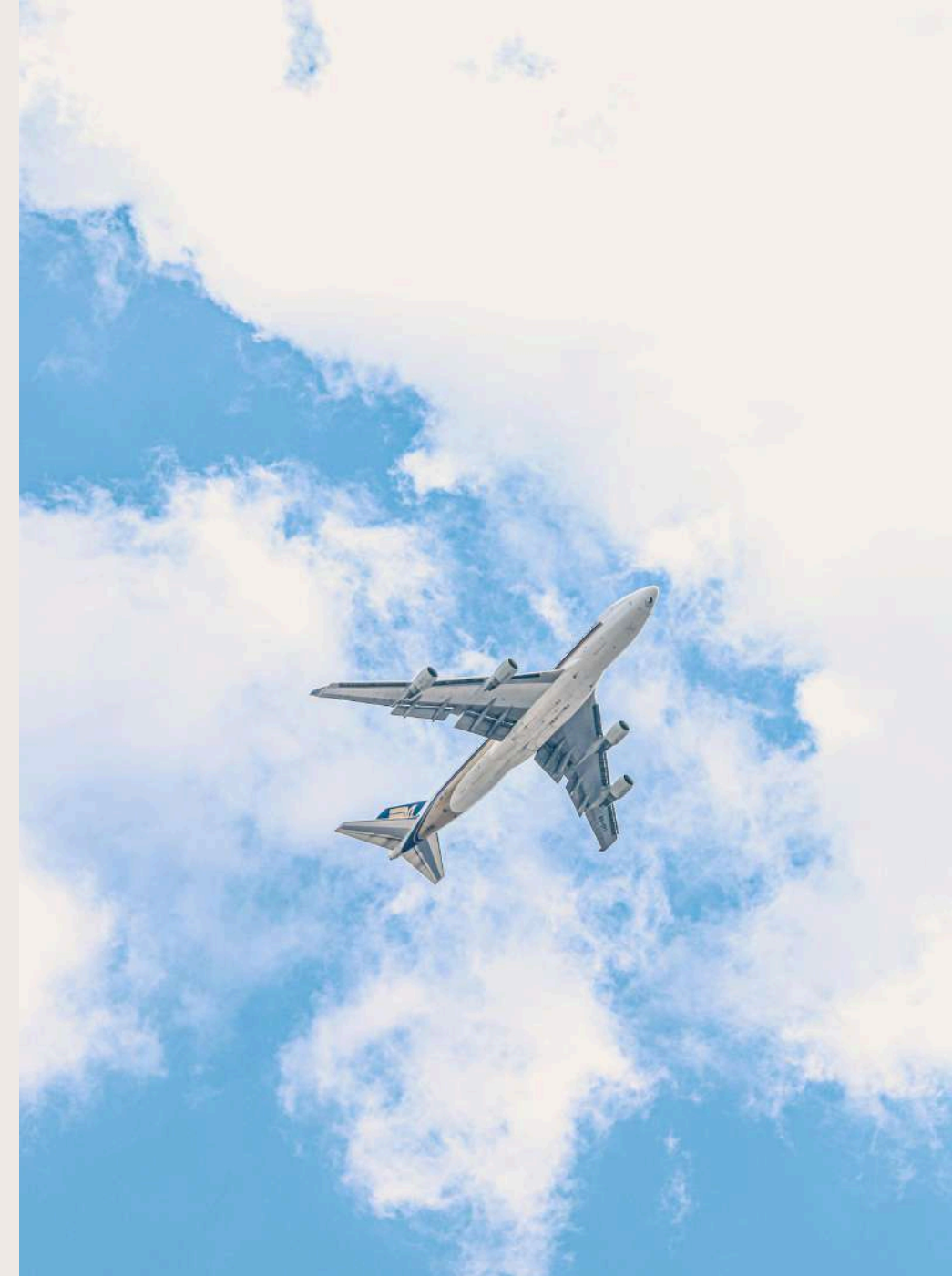
RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono alle destinazioni di costruire una presenza stabile e riconosciuta negli Emirati Arabi Uniti, 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 visibilità istituzionale in crescita commerciale reale.

UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

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

TRASPORTI E MOBILITÀ



INGRESSO NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI E SVILUPPO COMMERCIALE

IL RUOLO DELLA MOBILITÀ NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, il settore dei trasporti e della mobilità rappresenta una componente strategica dell'intera industria turistica. Compagnie aeree, operatori charter, servizi di mobilità premium, trasporto terrestre e collegamenti marittimi contribuiscono in modo determinante allo sviluppo dei flussi turistici regionali e internazionali. Grazie alla propria posizione geografica e alla presenza di infrastrutture altamente sviluppate, gli Emirati Arabi Uniti si configurano come uno dei principali hub mondiali per il traffico aereo e per la connessione tra mercati internazionali.

LE DINAMICHE DEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI PER LA MOBILITÀ

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti è caratterizzato da elevati standard operativi, forte competitività internazionale e una domanda orientata a servizi efficienti, premium e altamente integrati. La distribuzione dei servizi di mobilità si sviluppa attraverso tour operator, agenzie di viaggio, network corporate, piattaforme globali e partnership strategiche, che rappresentano un elemento centrale per l'accesso e il consolidamento nel mercato.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DELLA MOBILITÀ

Gli operatori del settore Transport & Mobility che desiderano svilupparsi negli Emirati Arabi Uniti devono confrontarsi con un ecosistema altamente selettivo e competitivo, in cui la costruzione della credibilità e delle relazioni commerciali rappresenta un fattore decisivo. Una delle principali sfide è la capacità di integrarsi nei network distributivi esistenti e di adattare la propria offerta agli standard qualitativi e operativi richiesti dal mercato 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 negli Emirati Arabi Uniti. 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 all'interno del mercato. Il nostro ruolo è quello di trasformare la capacità operativa in una presenza commerciale stabile e riconosciuta.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti per il settore mobilità richiede un approccio basato su analisi strategica, 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 partnership commerciali solide e durature.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, network luxury, partner corporate e principali stakeholder del settore travel negli Emirati Arabi Uniti. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking, incontri professionali e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione dell'operatore nei flussi di vendita e distribuzione del mercato.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori della mobilità di costruire una presenza strutturata negli Emirati Arabi Uniti, favorendo l'accesso ai principali canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali continuative. 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 DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

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

OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

INGRESSO NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI E SVILUPPO COMMERCIALE



IL RUOLO DELL'OSPITALITÀ E DELLE ATTRAZIONI NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, il settore dell'ospitalità e delle attrazioni rappresenta una delle componenti più strategiche e dinamiche della travel industry. Hotel, resort, gruppi alberghieri, attrazioni culturali, entertainment venues e strutture leisure operano all'interno di un ecosistema internazionale fortemente orientato alla qualità, all'esperienza premium e all'eccellenza del servizio. Gli Emirati Arabi Uniti si distinguono per una continua evoluzione dell'offerta turistica, sostenuta da investimenti significativi nel settore hospitality, nell'intrattenimento e nello sviluppo di nuove esperienze ad alto valore aggiunto.

LE DINAMICHE DEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti è caratterizzato da una domanda internazionale altamente qualificata, con una forte presenza dei segmenti luxury, business travel e leisure di fascia alta. La distribuzione dell'offerta avviene attraverso tour operator internazionali, agenzie di viaggio, network luxury, piattaforme digitali e partnership commerciali consolidate, che svolgono un ruolo centrale nella promozione e commercializzazione delle strutture e delle attrazioni.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Gli operatori del settore hospitality e attractions che desiderano svilupparsi negli Emirati Arabi Uniti devono confrontarsi con un mercato estremamente competitivo, in cui il posizionamento, la reputazione e la qualità percepita rappresentano elementi fondamentali. Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di costruire una presenza credibile e continuativa all'interno dei network distributivi e delle relazioni commerciali già consolidate nel mercato.

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 negli Emirati Arabi Uniti. 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 e riconosciuta.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti per il settore hospitality e attractions richiede un approccio basato su analisi strategica, posizionamento competitivo e sviluppo relazionale continuo. La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'offerta e all'identificazione delle opportunità nei segmenti più rilevanti del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso orientata ai principali canali distributivi e ai partner commerciali più strategici.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, network luxury, piattaforme distributive e principali stakeholder del settore travel negli Emirati Arabi Uniti. 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 negli Emirati Arabi Uniti, favorendo l'integrazione nei principali canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali continuative. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nella trasformazione della visibilità in crescita reale.

UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Hospitality & Attractions una presenza riconosciuta e continuativa negli Emirati Arabi Uniti, capace di generare valore attraverso relazioni strategiche e integrazione nei principali network del trade internazionale.

DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA



INGRESSO NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI E INTEGRAZIONE NEI SISTEMI DI DISTRIBUZIONE

IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA TECNOLOGIA NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, i sistemi di distribuzione e le tecnologie travel rappresentano una componente essenziale dell'ecosistema turistico internazionale. Booking engine, GDS, OTA, piattaforme digitali e sistemi di pagamento operano all'interno di un mercato altamente evoluto, orientato all'innovazione, all'efficienza e all'integrazione globale. Gli Emirati Arabi Uniti si distinguono per un'elevata digitalizzazione del settore travel e per una forte propensione all'adozione di tecnologie avanzate, con un ecosistema in continua evoluzione e fortemente aperto agli operatori internazionali.

LE DINAMICHE DEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI PER DISTRIBUTION & TECH

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti è caratterizzato da una forte presenza di operatori globali, piattaforme internazionali e network distributivi altamente strutturati. La distribuzione turistica si sviluppa attraverso partnership strategiche, integrazione tecnologica e relazioni commerciali consolidate tra operatori del travel, piattaforme digitali e intermediari specializzati. Per gli operatori del settore, l'accesso al mercato richiede capacità di adattamento, credibilità e integrazione all'interno dei principali sistemi distributivi attivi nella regione.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE

Gli operatori della distribuzione e della tecnologia che intendono svilupparsi negli Emirati Arabi Uniti devono confrontarsi con un ambiente altamente competitivo e orientato alla performance. Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di integrarsi nei network esistenti garantendo elevati standard operativi, affidabilità tecnologica e capacità di supportare le esigenze di un mercato internazionale e premium.

IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE DISTRIBUTION & TECH

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico per operatori tecnologici, piattaforme di distribuzione e sistemi di pagamento che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza negli Emirati Arabi Uniti. 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 distributivi 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 strutturato e altamente competitivo.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti per il settore distribution & tech richiede un approccio basato su analisi dell'ecosistema, posizionamento competitivo e sviluppo di partnership strategiche. La fase iniziale è dedicata alla comprensione delle dinamiche distributive e tecnologiche del mercato, seguita dalla definizione di una strategia di integrazione nei principali network e sistemi di riferimento.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

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

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore distribution & tech di costruire una presenza strutturata negli Emirati Arabi Uniti, favorendo l'accesso ai principali network distributivi e lo sviluppo di relazioni commerciali continuative. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, integrazione e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nella creazione di valore all'interno dell'ecosistema travel regionale e internazionale.

UNA PRESENZA INTEGRATA NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Distribution & Tech una presenza riconosciuta e integrata negli Emirati Arabi Uniti, capace di generare valore attraverso connessioni strategiche e accesso ai principali sistemi di distribuzione internazionali.

ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY



INGRESSO NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI E VALORIZZAZIONE DELLE ESPERIENZE

IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

Nel mercato degli Emirati Arabi Uniti, il settore delle esperienze e della lifestyle economy rappresenta una componente sempre più centrale nello sviluppo dell'offerta turistica. Food & wine, eventi, esperienze culturali, intrattenimento, lifestyle urbano e attività premium contribuiscono in modo determinante alla costruzione del posizionamento turistico della destinazione e all'evoluzione dei flussi internazionali. Gli Emirati Arabi Uniti si distinguono per una domanda altamente internazionale e orientata a esperienze esclusive, servizi personalizzati e contenuti ad alto valore percepito.

LE DINAMICHE DEL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI PER LE ESPERIENZE

Il mercato degli Emirati Arabi Uniti è caratterizzato da una forte crescita della domanda di esperienze integrate, immersive e premium, con particolare attenzione al lusso, alla gastronomia, agli eventi internazionali e alle attività lifestyle. La distribuzione delle esperienze avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme digitali, network luxury e partner corporate, che svolgono un ruolo fondamentale nella selezione e commercializzazione delle proposte.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE DELLE ESPERIENZE

Gli operatori del settore experiences & lifestyle economy che intendono svilupparsi negli Emirati Arabi Uniti devono confrontarsi con un mercato altamente competitivo, in cui il posizionamento e la qualità percepita rappresentano fattori determinanti. Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di adattare la propria proposta alle aspettative di un mercato internazionale orientato a standard elevati, continuità del servizio e forte componente esperienziale.

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 negli Emirati Arabi Uniti. 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 dell'esperienza in opportunità commerciali strutturate e continuative.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'ingresso nel mercato degli Emirati Arabi Uniti per il settore delle esperienze richiede un approccio basato su posizionamento strategico, valorizzazione del prodotto e sviluppo relazionale. La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'offerta e all'identificazione delle opportunità nei segmenti più rilevanti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di distribuzione e sviluppo commerciale orientata ai partner più strategici.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

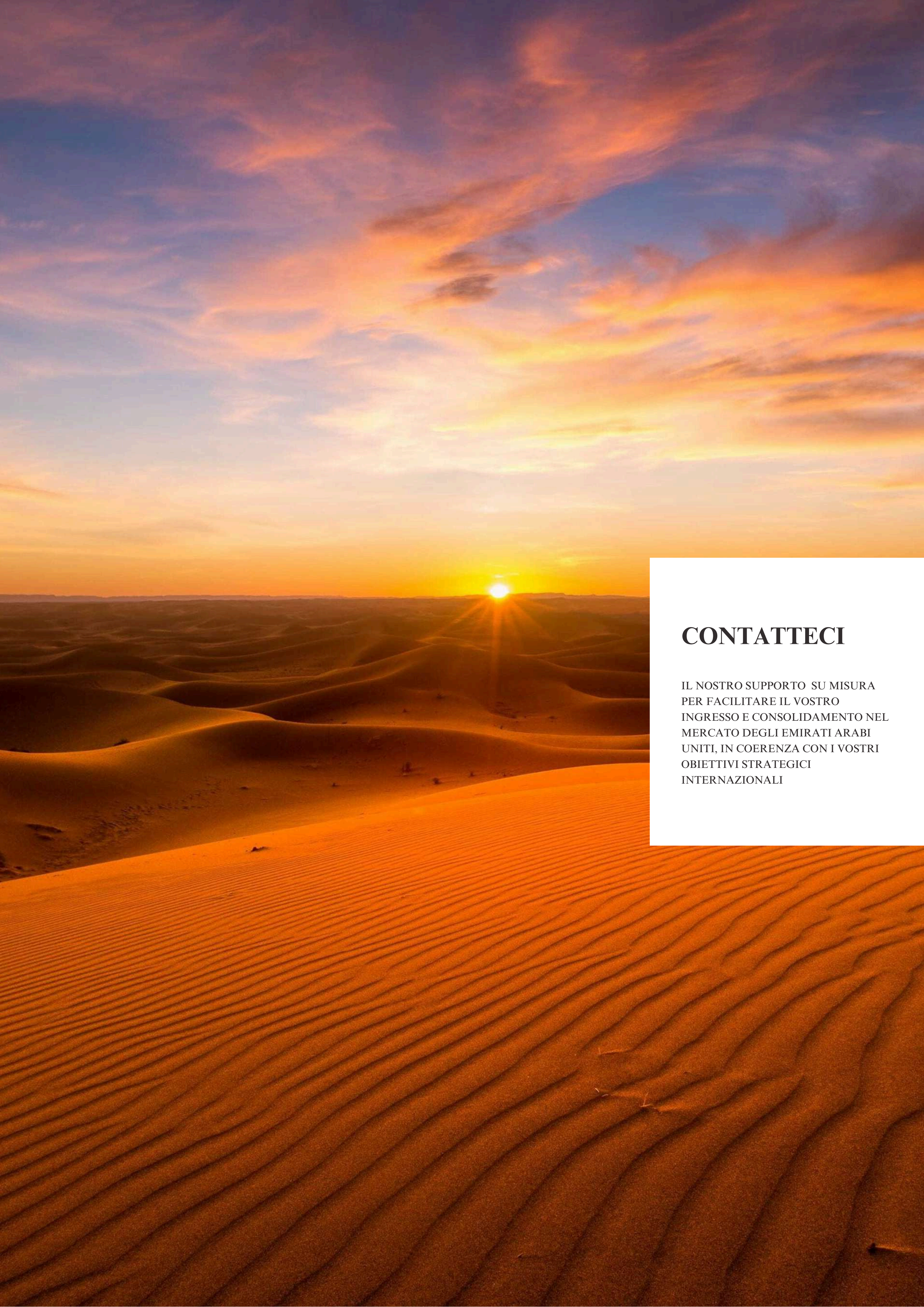
Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme esperienziali, network luxury e principali stakeholder del settore travel negli Emirati Arabi Uniti. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, networking e sviluppo 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 negli Emirati Arabi Uniti, 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 DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Experiences & Lifestyle Economy una presenza stabile e riconosciuta negli Emirati Arabi Uniti, 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 DEGLI EMIRATI ARABI
UNITI, 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 degli Emirati Arabi Uniti.

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 degli Emirati Arabi Uniti 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