

**ATLANTIC TRAVEL & TOURS**

**ENTRARE NEI MERCATI TURISTICI  
REGNO UNITO E REPUBBLICA D'IRLANDA**

**STRATEGIE DI POSIZIONAMENTO,  
RAPPRESENTANZA E ACCESSO AI MERCATI PER LA  
TRAVEL INDUSTRY**



## DAL CEO - FONDATORE

---

Ai Professionisti della Travel Industry Internazionale

Il mercato del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda rappresenta uno dei contesti più consolidati e professionali dell'industria turistica internazionale, caratterizzato da una forte centralità del trade, da dinamiche di distribuzione altamente evolute e da una rete di relazioni commerciali storicamente stabile e ben definita.

In questo scenario, l'ingresso e lo sviluppo delle aziende della travel industry richiede un approccio estremamente mirato, basato sulla capacità di costruire relazioni solide, posizionarsi all'interno dei principali network del settore e interagire in modo continuativo con i decisori chiave della distribuzione turistica.

Tour operators, agenzie di viaggio, consorzi, piattaforme di distribuzione e operatori specializzati svolgono un ruolo centrale nel determinare il successo commerciale di destinazioni, prodotti e servizi turistici, rendendo fondamentale una presenza strutturata e costante nel mercato. È in questo contesto 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 una presenza efficace e sostenibile nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

La nostra attività si concentra sulla trasformazione delle strategie di ingresso in relazioni commerciali concrete, facilitando l'accesso ai principali canali distributivi e contribuendo allo sviluppo di posizionamenti solidi e riconoscibili.

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

In mercati dove la continuità relazionale e la credibilità commerciale rappresentano elementi decisivi, il nostro obiettivo è costruire valore attraverso presenza, connessioni e sviluppo strutturato.



*Steve Tabacchi*

DR. STEVE TABACCHI  
CEO - FOUNDER  
ATLANTIC TRAVEL & TOURS



**IL REGNO UNITO E  
REPUBBLICA D'IRLANDA  
COME MERCATO  
DI SVILUPPO  
INTERNAZIONALE**

SCOPRI E ANALIZZA LE  
DINAMICHE DELLA TRAVEL  
INDUSTRY IN REGNO UNITO E  
REPUBBLICA D'IRLANDA  
ATTRAVERSO UN MODELLO  
INTEGRATO DI SVILUPPO RIVOLTO  
AI MERCATI INTERNAZIONALI

# DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO

---



## INGRESSO NEI MERCATI DEL REGNO UNITO E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA E STRATEGIE DI RAPPRESENTANZA

### IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEI MERCATI UK E IRLANDA

Nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, le destinazioni e gli enti del turismo svolgono un ruolo centrale nella costruzione della domanda e nel posizionamento internazionale delle aree di riferimento. Si tratta di mercati maturi, altamente strutturati e fortemente orientati al trade, in cui Tourism Boards, DMO e istituzioni territoriali operano all'interno di reti commerciali consolidate e relazioni di lungo periodo.

In questo contesto, la promozione di una destinazione non può prescindere da una presenza costante e qualificata all'interno dei principali canali di distribuzione e dei network professionali del settore travel.

### LE DINAMICHE DEI MERCATI UK E IRLANDA

Il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda rappresentano due mercati altamente interconnessi e strategici per la travel industry internazionale. La distribuzione turistica è fortemente intermediata e si basa su un ecosistema consolidato di tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, gruppi di acquisto e network di consulenti specializzati.

La domanda è evoluta e selettiva, con una forte attenzione alla qualità dell'offerta, alla chiarezza del posizionamento e alla capacità delle destinazioni di mantenere una presenza continuativa nel mercato.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI

Le destinazioni che si avvicinano ai mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda devono confrontarsi con un contesto altamente competitivo e strutturato, in cui la costruzione delle relazioni commerciali richiede tempo, coerenza e continuità.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di integrarsi nei network esistenti del trade e di trasformare la presenza istituzionale in relazioni commerciali stabili e riconosciute dagli operatori del settore.

### IL NOSTRO RUOLO PER LE DESTINAZIONI NEI MERCATI UK E IRLANDA

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 nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

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 le principali figure decisionali della travel industry.

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

### IL NOSTRO APPROCCIO AI MERCATI UK E IRLANDA

L'ingresso nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda richiede un approccio metodico e relazionale, basato su analisi del posizionamento, comprensione del trade e sviluppo progressivo delle relazioni commerciali.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione della presenza della destinazione e all'identificazione delle opportunità più rilevanti all'interno dei canali di distribuzione. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso orientata alla costruzione di relazioni stabili con gli attori chiave del mercato.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, network di consulenti e principali partner del settore travel attivi nei mercati UK e Irlanda. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, incontri professionali e attività di networking finalizzate al consolidamento della presenza della destinazione all'interno del mercato.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono alle destinazioni di costruire una presenza stabile e riconosciuta nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, favorendo l'integrazione nei principali 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 trasformazione della visibilità istituzionale in crescita commerciale reale.

### UNA PRESENZA STRUTTURATA NEI MERCATI UK E IRLANDA

L'obiettivo finale è garantire alle destinazioni una presenza coerente, continuativa e commercialmente attiva nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# TRASPORTI E MOBILITÀ

---



## INGRESSO NEI MERCATI DEL REGNO UNITO E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA E SVILUPPO COMMERCIALE

### IL RUOLO DELLA MOBILITÀ NEI MERCATI UK E IRLANDA

Nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, il settore dei trasporti e della mobilità rappresenta un elemento fondamentale della connettività turistica internazionale. Compagnie aeree, operatori charter, servizi ferroviari, operatori di noleggio e trasporto terrestre e marittimo svolgono un ruolo chiave nel garantire l'accesso alle destinazioni e nel sostenere i flussi turistici outbound e inbound. In questi mercati altamente strutturati, la mobilità non è soltanto un servizio operativo, ma una componente strategica all'interno delle dinamiche di distribuzione e delle relazioni commerciali del settore travel.

### LE DINAMICHE DEI MERCATI UK E IRLANDA PER LA MOBILITÀ

Il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda sono mercati altamente evoluti e fortemente interconnessi con i principali hub internazionali. La distribuzione dei servizi di mobilità avviene attraverso network consolidati di tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme globali e partner commerciali di lungo periodo. Le decisioni di inserimento e sviluppo nel mercato sono guidate da logiche di affidabilità, continuità operativa e capacità di integrazione nei sistemi di vendita già esistenti.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DELLA MOBILITÀ

Gli operatori del settore Transport & Mobility che intendono svilupparsi nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda devono affrontare un contesto altamente competitivo, in cui l'accesso ai canali di distribuzione è regolato da relazioni consolidate e da partnership di lungo periodo. Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di costruire fiducia nel mercato e di integrarsi in modo efficace nei network commerciali esistenti, garantendo al tempo stesso continuità e valore aggiunto.

### 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 nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai canali di distribuzione, 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 AI MERCATI UK E IRLANDA

L'ingresso nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda per il settore mobilità richiede un approccio basato su analisi, posizionamento e sviluppo relazionale. La fase iniziale è dedicata alla comprensione del contesto competitivo e all'individuazione delle opportunità nei principali segmenti del mercato. Successivamente viene definita una strategia di ingresso orientata alla costruzione di partnership commerciali solide e continuative.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

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

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori della mobilità di costruire una presenza strutturata nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, favorendo l'accesso ai canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali stabili. 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 NEI MERCATI UK E IRLANDA

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Transport & Mobility una presenza riconosciuta e continuativa nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

---

## INGRESSO NEI MERCATI DEL REGNO UNITO E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA E SVILUPPO COMMERCIALE



### IL RUOLO DELL'OSPITALITÀ E DELLE ATTRAZIONI NEI MERCATI UK E IRLANDA

Nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, il settore dell'ospitalità e delle attrazioni rappresenta una componente centrale dell'offerta turistica internazionale. Hotel, gruppi alberghieri, strutture indipendenti, attrazioni culturali, musei, siti storici e venue esperienziali contribuiscono in modo determinante alla costruzione della domanda e al posizionamento delle destinazioni.

Si tratta di mercati altamente maturi, in cui la qualità del prodotto, la coerenza del posizionamento e l'integrazione nei canali di distribuzione sono elementi fondamentali per il successo commerciale.

### LE DINAMICHE DEI MERCATI UK E IRLANDA PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda sono caratterizzati da una domanda turistica sofisticata, con una forte attenzione alla cultura, al patrimonio storico, all'ospitalità di qualità e alle esperienze autentiche.

La distribuzione avviene attraverso una rete consolidata di tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, OTA e network di consulenti specializzati, che svolgono un ruolo chiave nella selezione e promozione delle strutture e delle attrazioni.

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

Gli operatori del settore hospitality e attractions che intendono svilupparsi nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda devono affrontare un contesto altamente competitivo, in cui la differenziazione e la reputazione giocano un ruolo decisivo.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di posizionarsi in modo coerente all'interno dei circuiti di distribuzione, mantenendo una presenza costante e sviluppando relazioni commerciali di lungo periodo con il trade.

### 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 nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

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 continuativa.

### IL NOSTRO APPROCCIO AI MERCATI UK E IRLANDA

L'ingresso nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda per il settore hospitality e attractions richiede un approccio basato su analisi del prodotto, posizionamento strategico e sviluppo relazionale.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'offerta e alla definizione delle opportunità più rilevanti all'interno del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso orientata ai segmenti e ai canali di distribuzione più efficaci.

### 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 consulenti e principali stakeholder del settore travel nei mercati UK e Irlanda.

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

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore hospitality e attractions di costruire una presenza stabile nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, favorendo l'integrazione nei canali di distribuzione e lo sviluppo di relazioni commerciali durature.

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

### UNA PRESENZA STRUTTURATA NEI MERCATI UK E IRLANDA

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Hospitality & Attractions una presenza riconosciuta e continuativa nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, capace di generare valore attraverso relazioni solide e integrazione nei principali network del trade.

# DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA



## INGRESSO NEI MERCATI DEL REGNO UNITO E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA E INTEGRAZIONE NEI SISTEMI DI DISTRIBUZIONE

### IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA TECNOLOGIA NEI MERCATI UK E IRLANDA

Nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, i sistemi di distribuzione e le tecnologie travel rappresentano l'infrastruttura centrale dell'intero ecosistema turistico. Booking engine, GDS, OTA, piattaforme tecnologiche e sistemi di pagamento costituiscono l'elemento di connessione tra offerta e domanda, garantendo l'efficienza e la scalabilità delle attività commerciali.

In questi mercati altamente evoluti, la tecnologia non è solo uno strumento operativo, ma una componente strategica per l'accesso, la crescita e il posizionamento degli operatori della travel industry.

### LE DINAMICHE DEI MERCATI UK E IRLANDA PER DISTRIBUTION & TECH

Il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda sono tra i mercati più avanzati in Europa dal punto di vista della digitalizzazione del settore travel. L'ecosistema è caratterizzato da un'elevata integrazione tra operatori, piattaforme e intermediari, con modelli di distribuzione consolidati e fortemente basati su relazioni commerciali di lungo periodo.

L'ingresso e lo sviluppo in questi mercati richiedono una chiara capacità di adattamento ai sistemi esistenti e una proposta di valore coerente con le esigenze del trade e dei partner tecnologici.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DEL SETTORE TECH E DISTRIBUTION

Gli operatori della distribuzione e della tecnologia che intendono svilupparsi nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda si confrontano con un ambiente altamente competitivo e strutturato, in cui l'accesso ai network consolidati richiede tempo, credibilità e relazioni stabili.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di integrarsi nei sistemi esistenti senza creare discontinuità operative, dimostrando al contempo efficienza, affidabilità e valore aggiunto per i partner commerciali.

### 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 nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

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 i principali attori del mercato.

Il nostro ruolo è quello di connettere tecnologia, distribuzione e mercato in un ecosistema commerciale coerente e funzionale.

### IL NOSTRO APPROCCIO AI MERCATI UK E IRLANDA

L'ingresso nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda 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 di distribuzione, OTA, consorzi e partner tecnologici attivi nei mercati UK e Irlanda. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione delle soluzioni nei sistemi di vendita e distribuzione internazionali.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore distribution & tech di costruire una presenza strutturata nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, favorendo l'accesso ai principali network 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.

### UNA PRESENZA INTEGRATA NEI MERCATI UK E IRLANDA

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Distribution & Tech una presenza riconosciuta e integrata nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, capace di generare valore attraverso connessioni strategiche e accesso ai principali sistemi di distribuzione.

# ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY

---

## INGRESSO NEI MERCATI DEL REGNO UNITO E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA E VALORIZZAZIONE DELLE ESPERIENZE



### IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEI MERCATI UK E IRLANDA

Nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, il settore delle esperienze e della lifestyle economy rappresenta una componente sempre più centrale nella costruzione del prodotto turistico. Food & wine, eventi culturali, festival, esperienze urbane e proposte legate al patrimonio storico e artistico contribuiscono in modo determinante al posizionamento delle destinazioni e all'arricchimento dell'offerta turistica.

Si tratta di mercati maturi e altamente selettivi, in cui la qualità dell'esperienza e la capacità di raccontare il territorio sono elementi fondamentali per l'accesso ai canali di distribuzione.

### LE DINAMICHE DEI MERCATI UK E IRLANDA PER LE ESPERIENZE

Il Regno Unito e la Repubblica d'Irlanda sono caratterizzati da una domanda sofisticata e orientata alla fruizione di esperienze autentiche, culturali e lifestyle. Il viaggiatore è sempre più attento alla qualità del contenuto esperienziale e alla sua integrazione all'interno di prodotti turistici strutturati.

La distribuzione delle esperienze avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, piattaforme digitali, DMO e network specializzati, che svolgono un ruolo chiave nella selezione e nella commercializzazione delle proposte.

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

Gli operatori del settore experiences & lifestyle economy che intendono svilupparsi nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda devono affrontare la sfida di trasformare la propria offerta in un prodotto commercialmente strutturato e facilmente integrabile nei circuiti di distribuzione.

Un elemento critico è rappresentato dalla capacità di posizionare correttamente l'esperienza all'interno del mercato, mantenendo autenticità ma adattandola alle logiche commerciali del trade.

### 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 e lifestyle che desiderano sviluppare o consolidare la propria presenza nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

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

Il nostro ruolo è quello di trasformare le esperienze in prodotti turistici strutturati e commercialmente distribuiti.

### IL NOSTRO APPROCCIO AI MERCATI UK E IRLANDA

L'ingresso nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda per il settore esperienziale richiede un approccio basato su analisi del prodotto, posizionamento narrativo e sviluppo commerciale.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione dell'esperienza e alla sua adattabilità ai diversi segmenti del mercato. Successivamente viene definita 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, network di distribuzione e partner del settore travel nei mercati UK e Irlanda.

Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza e attività di networking finalizzate all'integrazione delle esperienze nei flussi commerciali internazionali.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore experiences & lifestyle di costruire una presenza strutturata nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, 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 NEI MERCATI UK E IRLANDA

L'obiettivo finale è garantire agli operatori del settore Experiences & Lifestyle Economy una presenza stabile e riconosciuta nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, 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  
NEI MERCATI DEL REGNO UNITO  
E DELLA REPUBBLICA D'IRLANDA,  
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 nei mercati turistici del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda.

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 nei mercati del Regno Unito e della Repubblica d'Irlanda, 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)