

ATLANTIC TRAVEL & TOURS

**ENTRARE NEL MERCATO TURISTICO
USA**

**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 Stati Uniti rappresenta una delle opportunità più importanti e strategiche per l'industria turistica internazionale. Allo stesso tempo, è uno dei contesti più competitivi, articolati e selettivi a livello globale, dove la semplice presenza commerciale non è sufficiente a generare risultati concreti e duraturi.

In un ecosistema caratterizzato da una forte integrazione tra trade, distribuzione, tecnologia, comunicazione e relazioni commerciali, il successo dipende dalla capacità di costruire un posizionamento chiaro, sviluppare connessioni strategiche e mantenere una presenza continuativa all'interno del mercato.

Tourism Boards, compagnie aeree, strutture ricettive, operatori della mobilità, aziende tecnologiche e fornitori di esperienze turistiche condividono oggi una sfida comune: trasformare il proprio valore in una presenza commerciale reale, riconoscibile e competitiva all'interno del mercato statunitense.

È proprio in questo scenario che si inserisce il nostro ruolo.

Attraverso un approccio integrato che combina market intelligence, rappresentanza, sviluppo commerciale e attivazione strategica, supportiamo gli operatori della travel industry internazionale nel costruire relazioni, opportunità e crescita sostenibile nel mercato USA.

La nostra attività non si limita alla promozione, ma si concentra sulla creazione di una presenza strutturata e continuativa, capace di connettere brand, destinazioni e servizi turistici con i principali attori dell'ecosistema travel statunitense.

Questa brochure nasce con l'obiettivo di offrire una panoramica delle dinamiche del mercato americano e delle opportunità di sviluppo per i diversi segmenti della travel industry, illustrando il nostro approccio operativo e le strategie attraverso cui supportiamo i nostri partner nell'ingresso e nel consolidamento all'interno degli Stati Uniti.

In un mercato in continua evoluzione, crediamo che la differenza non sia determinata soltanto dalla qualità del prodotto, ma dalla capacità di trasformare la complessità in relazioni, presenza e opportunità commerciali concrete.



Steve Tabacchi

DR. STEVE TABACCHI
CEO - FOUNDER
ATLANTIC TRAVEL & TOURS



GLI STATI UNITI COME MERCATO DI SVILUPPO INTERNAZIONALE

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

DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO

STRATEGIA DI INGRESSO NEL MERCATO STATUNITENSE E RAPPRESENTANZA



IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEL MERCATO STATUNITENSE

Il mercato degli Stati Uniti rappresenta uno degli ecosistemi turistici più influenti e competitivi al mondo, in cui le destinazioni internazionali non competono soltanto per visibilità, ma per posizionamento strategico all'interno di un sistema altamente strutturato di distribuzione e influenza commerciale. Tourism Boards, DMO ed enti territoriali che intendono sviluppare una presenza efficace negli USA devono confrontarsi con un mercato in cui la decisione di viaggio è fortemente guidata da trade, media digitali, consulenti di viaggio indipendenti e reti consolidate di distribuzione. Nel contesto americano, una destinazione non viene percepita come un semplice prodotto turistico, ma come un brand complesso che deve essere costruito, raccontato e mantenuto nel tempo attraverso una presenza coerente e continuativa. La competizione tra destinazioni globali è estremamente elevata e la capacità di emergere dipende dalla solidità del posizionamento, dalla chiarezza del messaggio e dalla presenza attiva nei canali commerciali che influenzano la domanda.

LE DINAMICHE DI INGRESSO NEL MERCATO USA

L'ingresso nel mercato statunitense richiede un approccio altamente strategico e multilivello, in cui la semplice attività promozionale non è sufficiente a generare risultati concreti. Il mercato americano è caratterizzato da una forte intermediazione commerciale, dove tour operator, wholesaler, consorzi di agenzie e consulenti di viaggio indipendenti giocano un ruolo determinante nella costruzione della domanda verso le destinazioni internazionali. Allo stesso tempo, il mercato è fortemente influenzato da dinamiche digitali e da un consumo di contenuti estremamente rapido e frammentato, che richiede una presenza costante e una comunicazione adattata ai diversi segmenti geografici e culturali del Paese. La costa Est, la costa Ovest e il Midwest presentano comportamenti di consumo differenti, così come i segmenti leisure, luxury e MICE rispondono a logiche di acquisto profondamente diverse.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI NEL MERCATO USA

Le destinazioni che si affacciano sul mercato statunitense si trovano spesso ad affrontare una serie di barriere strutturali che vanno oltre la qualità del prodotto turistico. Tra le principali criticità vi è la difficoltà nel costruire una presenza continuativa e credibile all'interno del trade americano, la complessità nel mantenere relazioni commerciali attive su scala nazionale e la necessità di adattare la comunicazione a un pubblico altamente segmentato. Un'ulteriore sfida è rappresentata dalla forte competitività del mercato, in cui le destinazioni globali competono per l'attenzione degli stessi buyer e degli stessi canali di distribuzione. In questo contesto, la mancanza di una strategia strutturata di market entry rischia di limitare fortemente la capacità di una destinazione di generare domanda stabile e continuativa.

IL NOSTRO RUOLO PER LE DESTINAZIONI NEL MERCATO USA

Il nostro intervento si configura come una rappresentanza strategica e operativa delle destinazioni internazionali all'interno del mercato statunitense. Agiamo come estensione del Tourism Board o del DMO, con l'obiettivo di costruire una presenza commerciale reale, strutturata e continuativa all'interno dell'ecosistema travel USA. Non ci limitiamo a un'attività promozionale, ma operiamo come partner di sviluppo commerciale, con un focus diretto sulla costruzione di relazioni con il trade, sull'attivazione di opportunità di vendita e sul posizionamento strategico della destinazione nei canali chiave del mercato. Il nostro ruolo è quello di tradurre la strategia istituzionale della destinazione in risultati concreti e misurabili all'interno del mercato americano.

IL NOSTRO APPROCCIO OPERATIVO PER IL MERCATO STATUNITENSE

L'ingresso nel mercato USA viene strutturato attraverso un processo progressivo che parte da una fase di analisi approfondita del posizionamento della destinazione e del contesto competitivo internazionale. Questa fase permette di identificare i segmenti di mercato più rilevanti e i canali di distribuzione più efficaci per il raggiungimento degli obiettivi commerciali. Successivamente viene sviluppata una strategia di market entry specifica per il mercato americano, che definisce le priorità operative, i messaggi chiave e le modalità di attivazione sul trade. Questa strategia guida tutte le attività successive, garantendo coerenza e continuità nell'azione commerciale. L'attivazione sul mercato avviene attraverso un lavoro costante di rappresentanza e sviluppo relazionale con i principali attori del settore, tra cui tour operator, agenzie di viaggio, network di consulenti indipendenti e organizzatori di viaggi di gruppo e MICE. Parallelamente vengono attivate iniziative di visibilità e promozione mirate al rafforzamento del posizionamento della destinazione.

LE ATTIVITÀ E I RISULTATI NEL MERCATO USA

Le attività sviluppate si traducono in un insieme di azioni concrete finalizzate alla generazione di opportunità commerciali e alla costruzione di una presenza stabile nel mercato statunitense. Tra queste rientrano lo sviluppo di contatti qualificati con operatori del trade, la partecipazione a eventi e fiere di settore, l'organizzazione di incontri B2B e la gestione di fam trip dedicati alla promozione della destinazione. A queste attività si affiancano iniziative di supporto marketing e comunicazione, finalizzate a rafforzare la presenza della destinazione attraverso materiali commerciali, contenuti editoriali, strumenti di vendita e campagne di visibilità integrate.

UNA PRESENZA STRUTTURATA E CONTINUATIVA NEL MERCATO AMERICANO

L'obiettivo finale è quello di costruire per ogni destinazione una presenza stabile, riconosciuta e commercialmente attiva nel mercato statunitense. Questo significa trasformare la visibilità istituzionale in relazioni commerciali concrete e le relazioni in flussi turistici misurabili e continuativi. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e sviluppo commerciale, supportiamo le destinazioni nel passaggio da una logica promozionale a una vera e propria strategia di penetrazione strutturata nel mercato USA, garantendo coerenza, presenza e risultati nel medio e lungo periodo.

TRASPORTI E MOBILITÀ

STRATEGIA DI INGRESSO NEL MERCATO STATUNITENSE E SVILUPPO COMMERCIALE



IL RUOLO DEI TRASPORTI E MOBILITÀ NEL MERCATO STATUNITENSE

Nel mercato degli Stati Uniti, il settore della mobilità rappresenta una componente centrale dell'intera filiera turistica internazionale. Compagnie aeree, operatori charter, servizi di noleggio e sistemi di trasporto integrato non sono semplicemente fornitori di servizi, ma attori strategici che determinano l'accessibilità delle destinazioni e la loro competitività sui mercati globali. La domanda di trasporto turistico negli Stati Uniti è fortemente influenzata da dinamiche di distribuzione complesse, in cui il ruolo del trade, delle piattaforme digitali e delle partnership commerciali è essenziale per garantire visibilità e occupazione. In questo contesto, la capacità di una compagnia o di un operatore di inserirsi correttamente nei canali di vendita internazionali è un fattore determinante per la crescita e la sostenibilità del business.

LE DINAMICHE DEL MERCATO USA PER IL SETTORE MOBILITY

Il mercato statunitense si distingue per la sua scala, per la forte frammentazione della domanda e per l'elevato livello di concorrenza tra operatori globali e regionali. Le compagnie di trasporto e mobilità devono confrontarsi con un ecosistema altamente strutturato, in cui la distribuzione avviene attraverso una combinazione di canali diretti, intermediari tradizionali, piattaforme digitali e network specializzati. Nel settore aviation, ad esempio, il posizionamento internazionale dipende non solo dalle rotte e dalla capacità operativa, ma anche dalla solidità delle partnership commerciali e dalla presenza nei sistemi di distribuzione globale. Allo stesso modo, nel settore del noleggio e della mobilità terrestre, la visibilità nei mercati esteri è strettamente legata alla capacità di integrarsi nei circuiti del trade e delle piattaforme di prenotazione.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DI MOBILITÀ

Gli operatori del settore trasporti e mobilità che intendono sviluppare una presenza nel mercato statunitense si trovano spesso ad affrontare sfide complesse legate alla distribuzione internazionale, alla gestione delle partnership commerciali e alla necessità di adattare l'offerta alle aspettative dei diversi segmenti di clientela. Una delle principali criticità è rappresentata dalla difficoltà di accesso strutturato al trade americano e internazionale, che richiede relazioni consolidate, continuità operativa e una forte capacità di attivazione commerciale. A ciò si aggiunge la complessità di posizionamento in un mercato dominato da grandi player globali e da sistemi di prenotazione altamente competitivi.

IL NOSTRO RUOLO PER IL SETTORE TRANSPORT & MOBILITY

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per compagnie aeree, operatori charter, servizi di noleggio e aziende della mobilità che desiderano sviluppare o rafforzare la propria presenza nel mercato statunitense. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di integrare le attività del cliente all'interno del mercato USA e costruire relazioni solide con i principali attori del settore travel. Il nostro ruolo è quello di trasformare la capacità operativa in presenza commerciale effettiva, attraverso un lavoro strutturato di posizionamento, attivazione e sviluppo della domanda.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO USA

L'ingresso nel mercato statunitense per gli operatori di mobilità richiede un approccio altamente strategico, basato su una profonda comprensione delle dinamiche distributive e delle logiche di vendita del settore travel. La prima fase del nostro intervento è dedicata all'analisi del posizionamento dell'operatore, alla valutazione della competitività dell'offerta e all'identificazione dei canali di distribuzione più efficaci per il mercato USA. Questa fase consente di definire una strategia commerciale su misura, orientata ai segmenti di domanda più rilevanti. Successivamente viene sviluppato un piano di attivazione commerciale che guida la presenza dell'operatore nei canali trade, nelle partnership strategiche e nei network di distribuzione. L'obiettivo è costruire una presenza continuativa e strutturata, capace di generare relazioni commerciali e opportunità di business nel medio e lungo periodo.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

L'attività operativa si concentra sullo sviluppo di relazioni commerciali con i principali attori del mercato statunitense, inclusi tour operator, consolidatori, agenzie di viaggio, network di consulenti indipendenti e partner strategici della distribuzione travel. Parallelamente vengono attivate iniziative di visibilità e promozione commerciale che includono incontri B2B, partecipazione a eventi di settore, attività di networking e supporto alla costruzione di partnership operative. Queste attività sono finalizzate a integrare l'operatore all'interno dei flussi commerciali reali del mercato USA.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore trasporti e mobilità di ottenere una presenza strutturata nel mercato statunitense, con un focus diretto sulla generazione di domanda qualificata e sulla costruzione di relazioni commerciali stabili. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, sviluppo commerciale e attivazione continua, il nostro obiettivo è trasformare la presenza sul mercato in un sistema sostenibile di crescita e consolidamento internazionale, capace di generare risultati concreti e misurabili nel tempo.

UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO AMERICANO

L'obiettivo finale è quello di garantire agli operatori del settore Transport & Mobility una presenza coerente, riconoscibile e commercialmente attiva nel mercato statunitense. Questo significa non solo essere presenti, ma essere integrati nei flussi di vendita e nelle dinamiche commerciali che guidano la domanda turistica internazionale. Attraverso un approccio strategico e operativo, supportiamo i nostri partner nel passaggio da una presenza frammentata a una struttura commerciale organizzata e continuativa nel mercato USA, assicurando visibilità, relazioni e crescita sostenibile.

OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

STRATEGIA DI INGRESSO NEL MERCATO STATUNITENSE E SVILUPPO COMMERCIALE



IL RUOLO DELL'OSPITALITÀ E DELLE ATTRAZIONI NEL MERCATO STATUNITENSE

Nel mercato degli Stati Uniti, il comparto hospitality e attractions rappresenta uno dei pilastri fondamentali della domanda turistica internazionale. Hotel, resort, strutture ricettive indipendenti, parchi tematici, musei, centri culturali ed esperienze di intrattenimento non sono semplicemente elementi del prodotto turistico, ma componenti essenziali della value proposition di una destinazione. La domanda statunitense è fortemente orientata all'esperienza, alla personalizzazione e alla qualità percepita del soggiorno. In questo contesto, la capacità di una struttura o di un'attrazione di posizionarsi correttamente nel mercato non dipende soltanto dalla sua offerta, ma dalla sua visibilità all'interno dei canali di distribuzione e dalla forza delle relazioni commerciali con il trade internazionale.

LE DINAMICHE DEL MERCATO USA PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Il mercato statunitense si caratterizza per una forte segmentazione della domanda e per una distribuzione altamente intermediata. Le strutture ricettive e le attrazioni che operano a livello internazionale devono confrontarsi con un ecosistema complesso, in cui tour operator, OTA, wholesaler, consorzi e consulenti di viaggio indipendenti svolgono un ruolo determinante nella costruzione dei flussi turistici. Allo stesso tempo, il consumatore americano è sempre più influenzato da contenuti digitali, recensioni, storytelling e raccomandazioni esperienziali, rendendo necessaria una strategia integrata che unisca presenza trade e comunicazione di brand. La competizione globale nel settore hospitality è elevata e richiede una costante attività di posizionamento e aggiornamento commerciale.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS

Gli operatori del settore hospitality e attractions che intendono sviluppare una presenza nel mercato statunitense si trovano spesso ad affrontare barriere legate alla visibilità, alla distribuzione e alla capacità di mantenere una presenza continuativa nei canali commerciali. Una delle principali criticità è rappresentata dalla difficoltà di emergere in un mercato altamente competitivo, in cui le strutture internazionali competono direttamente con brand globali già consolidati. A questo si aggiunge la necessità di adattare l'offerta ai diversi segmenti di domanda e di costruire relazioni solide con i principali intermediari del settore travel.

IL NOSTRO RUOLO PER HOSPITALITY E ATTRACTIONS NEL MERCATO USA

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 una presenza strutturata nel mercato statunitense. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di integrare il prodotto all'interno dei principali canali di distribuzione e di costruire una presenza stabile nei flussi turistici internazionali. Il nostro ruolo è quello di tradurre il valore dell'offerta in opportunità commerciali concrete attraverso attività di posizionamento, relazione e attivazione del mercato.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO USA

L'ingresso nel mercato statunitense per il settore hospitality e attractions richiede un approccio strutturato, basato su analisi strategica, posizionamento competitivo e sviluppo commerciale continuativo. La prima fase del nostro intervento consiste nell'analisi del prodotto, del posizionamento attuale e del potenziale di mercato all'interno dei diversi segmenti di domanda statunitense. Questa fase consente di identificare le opportunità di crescita e i canali di distribuzione più efficaci per ciascuna tipologia di struttura o attrazione. Successivamente viene definita una strategia di market entry personalizzata, che guida tutte le attività di rappresentanza e sviluppo commerciale nel mercato USA. Questa strategia permette di costruire una presenza coerente e orientata ai risultati, in linea con le dinamiche specifiche del settore hospitality.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLA DOMANDA

L'attività operativa si concentra sulla costruzione di relazioni con i principali attori del mercato statunitense, tra cui tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, OTA, planner MICE e network di consulenti di viaggio indipendenti. Parallelamente vengono sviluppate attività di attivazione commerciale e promozione, che includono incontri B2B, partecipazione a fiere ed eventi di settore, presentazioni commerciali e iniziative di networking. L'obiettivo è quello di integrare il prodotto all'interno dei circuiti di vendita reali del mercato americano.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate permettono a strutture hospitality e attrazioni di rafforzare la propria presenza nel mercato statunitense, generando visibilità qualificata e opportunità commerciali concrete. Il lavoro si traduce nella costruzione di relazioni stabili con il trade e nella progressiva integrazione nei flussi di vendita internazionali. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, continuità e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nel trasformare la loro offerta in una presenza strutturata e competitiva nel mercato USA.

UNA PRESENZA STRUTTURATA E SOSTENIBILE NEL MERCATO AMERICANO

L'obiettivo finale è quello di garantire agli operatori del settore hospitality e attractions una presenza stabile, riconosciuta e commercialmente attiva nel mercato statunitense. Questo significa passare da una logica di visibilità sporadica a una strategia di posizionamento continuativo all'interno dei canali di distribuzione internazionali. Attraverso un approccio strategico e operativo, supportiamo i nostri partner nella costruzione di una presenza solida e sostenibile nel mercato USA, capace di generare relazioni, domanda e crescita nel medio e lungo periodo.

DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA



INGRESSO NEL MERCATO STATUNITENSE E INTEGRAZIONE NEI SISTEMI GLOBALI

IL RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA TECNOLOGIA NEL MERCATO STATUNITENSE

Nel mercato degli Stati Uniti, il settore della distribuzione e della travel technology rappresenta l'infrastruttura invisibile che determina l'accesso, la visibilità e la vendibilità dell'intero ecosistema turistico globale. Booking engines, GDS, piattaforme di prenotazione, sistemi di pagamento e travel tech intermediaries non sono semplicemente fornitori di servizi tecnologici, ma veri e propri abilitatori commerciali che regolano i flussi di domanda e offerta nel mercato internazionale.

In un contesto altamente digitalizzato come quello americano, la capacità di una azienda di integrarsi nei sistemi di distribuzione corretti è un fattore determinante per la crescita. La presenza nei canali giusti non garantisce soltanto visibilità, ma accesso diretto ai flussi commerciali generati da trade, OTA e network globali.

LE DINAMICHE DEL MERCATO USA PER DISTRIBUTION & TECH

Il mercato statunitense è uno dei più avanzati al mondo in termini di infrastrutture tecnologiche applicate al travel, con un ecosistema complesso in cui convivono piattaforme globali, operatori specializzati e sistemi proprietari di distribuzione. In questo scenario, la competizione non riguarda soltanto la qualità del prodotto tecnologico, ma la capacità di integrarsi in reti commerciali già consolidate e altamente competitive.

Le aziende del settore devono affrontare un contesto in cui la scalabilità, l'interoperabilità e la capacità di generare valore per il trade sono elementi essenziali per ottenere una posizione stabile nel mercato. Allo stesso tempo, la pressione competitiva richiede una strategia di ingresso strutturata, in grado di tradurre la tecnologia in adozione commerciale reale.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE DISTRIBUTION & TECH

Gli operatori della travel technology e della distribuzione che intendono entrare nel mercato statunitense si confrontano con barriere significative legate alla complessità dei sistemi già esistenti, alla saturazione di alcune piattaforme e alla difficoltà di ottenere integrazioni e partnership strategiche.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla necessità di costruire credibilità commerciale all'interno di un ecosistema altamente selettivo, dove le decisioni di integrazione dipendono da performance, affidabilità e valore aggiunto per la rete di distribuzione. A ciò si aggiunge la complessità delle relazioni con i grandi player globali e la necessità di posizionarsi correttamente all'interno di un mercato dominato da economie di scala e forti barriere all'ingresso.

IL NOSTRO RUOLO PER DISTRIBUTION & TRAVEL TECH NEL MERCATO USA

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e commerciale per aziende della travel technology, sistemi di distribuzione, booking engines e provider di servizi di pagamento che desiderano sviluppare una presenza o espandere la propria attività nel mercato statunitense.

Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'ingresso nei network di distribuzione, costruire relazioni con stakeholder strategici e supportare il posizionamento del prodotto tecnologico all'interno dell'ecosistema travel USA. Il nostro ruolo è quello di trasformare la tecnologia in adozione commerciale e integrazione reale nei flussi di mercato.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO USA

L'ingresso nel mercato statunitense per il settore distribution & tech richiede un approccio altamente strutturato e orientato alla costruzione di relazioni strategiche e partnership di lungo periodo.

La fase iniziale del nostro intervento è dedicata all'analisi del posizionamento tecnologico e commerciale dell'azienda, con particolare attenzione alla compatibilità con i sistemi di distribuzione esistenti e alle opportunità di integrazione nel mercato USA. Questa analisi consente di identificare i segmenti più rilevanti e le strategie di ingresso più efficaci.

Successivamente viene sviluppato un piano di market entry che definisce le priorità commerciali, i target strategici e le modalità di attivazione nel mercato. Questo piano guida tutte le attività successive, garantendo coerenza e continuità nello sviluppo della presenza commerciale.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE PARTNERSHIP

L'attività operativa si concentra sulla costruzione di relazioni con i principali attori del mercato statunitense, tra cui GDS, OTA, consorzi di distribuzione, network di agenzie e piattaforme tecnologiche specializzate.

Parallelamente vengono attivate iniziative di sviluppo commerciale e networking che includono incontri B2B, presentazioni dedicate, partecipazione a eventi di settore e attività di business development finalizzate alla creazione di partnership strategiche. L'obiettivo è quello di favorire l'integrazione dell'azienda all'interno dei circuiti di distribuzione internazionali.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono alle aziende del settore distribution & tech di ottenere una presenza strutturata nel mercato statunitense, facilitando l'accesso a network commerciali, piattaforme di distribuzione e opportunità di partnership strategiche.

Attraverso un approccio basato su rappresentanza, sviluppo relazionale e attivazione commerciale, supportiamo i nostri partner nel trasformare la loro tecnologia in presenza reale sul mercato, generando adozione, integrazione e crescita sostenibile nel medio e lungo periodo.

UNA PRESENZA INTEGRATA NEL SISTEMA DI DISTRIBUZIONE USA

L'obiettivo finale è quello di garantire alle aziende del settore distribution & travel tech una presenza stabile e riconosciuta all'interno dell'ecosistema statunitense, attraverso un'integrazione progressiva nei sistemi di distribuzione e nei network commerciali chiave.

Attraverso un approccio strategico e operativo, supportiamo i nostri partner nella costruzione di una posizione solida nel mercato USA, trasformando la tecnologia in un asset commerciale attivo e scalabile.

ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY

INGRESSO NEL MERCATO STATUNITENSE E INTEGRAZIONE DELLE ESPERIENZE



IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEL MERCATO TURISTICO STATUNITENSE

Nel mercato degli Stati Uniti, il turismo esperienziale e la cosiddetta lifestyle economy rappresentano una delle aree di crescita più dinamiche e influenti dell'intero settore travel. Food & wine, eventi locali, fiere, esperienze culturali, prodotti enogastronomici e attività immersive non sono più elementi accessori del viaggio, ma fattori centrali nella costruzione dell'esperienza complessiva della destinazione. Il viaggiatore americano contemporaneo non acquista semplicemente una destinazione, ma un insieme di esperienze autentiche, narrative e memorabili. Questo ha portato a una trasformazione profonda del modo in cui i prodotti esperienziali vengono integrati nei circuiti di distribuzione, rendendo fondamentale la capacità di posizionarsi non solo come offerta, ma come contenuto esperienziale vendibile.

LE DINAMICHE DEL MERCATO USA PER ESPERIENZE E LIFESTYLE

Il mercato statunitense è fortemente influenzato da trend culturali, digitali e sociali che guidano la domanda verso esperienze sempre più personalizzate, immersive e legate all'identità locale delle destinazioni. Il consumo turistico è sempre più guidato da contenuti editoriali, storytelling digitale, influencer, media specializzati e raccomandazioni esperienziali. In questo contesto, le esperienze legate al food & wine, agli eventi locali, alla cultura e all'artigianato assumono un ruolo strategico nella costruzione del prodotto turistico complessivo. Tuttavia, per essere efficaci nel mercato americano, queste esperienze devono essere strutturate, comunicabili e integrate nei circuiti commerciali internazionali.

LE PRINCIPALI BARRIERE PER IL SETTORE ESPERIENZIALE

Gli operatori del settore food & wine, eventi e lifestyle experiences che intendono entrare nel mercato statunitense si trovano spesso a dover affrontare la difficoltà di trasformare un'esperienza locale in un prodotto turistico vendibile su scala internazionale. Una delle principali criticità è rappresentata dalla mancanza di strutturazione commerciale e dalla difficoltà di accesso ai canali di distribuzione travel tradizionali. Molte esperienze, pur essendo di alta qualità, non sono posizionate in modo tale da poter essere facilmente integrate nei pacchetti turistici di tour operator, agenzie o piattaforme digitali. A ciò si aggiunge la necessità di adattare il linguaggio comunicativo a un pubblico internazionale, in grado di comprendere immediatamente il valore esperienziale e culturale dell'offerta.

IL NOSTRO RUOLO PER EXPERIENCES & LIFESTYLE NEL MERCATO USA

Il nostro intervento si configura come un supporto strategico e operativo per operatori del settore food & wine, eventi, cultura ed esperienze che desiderano sviluppare una presenza strutturata nel mercato statunitense. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di trasformare le esperienze locali in prodotti turistici internazionali, integrabili nei canali di distribuzione e nei pacchetti vendibili sul mercato USA. Il nostro ruolo è quello di dare struttura commerciale e visibilità strategica a ciò che nasce come contenuto esperienziale.

IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO USA

L'ingresso nel mercato statunitense per il settore esperienziale richiede un approccio basato sulla capacità di tradurre il contenuto in prodotto turistico e il prodotto in opportunità commerciale. La prima fase del nostro intervento è dedicata all'analisi dell'esperienza, del suo posizionamento e del suo potenziale di mercato all'interno dei diversi segmenti di domanda statunitense. Questa fase consente di individuare le modalità più efficaci per strutturare e comunicare l'offerta. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso che definisce come l'esperienza può essere integrata nei canali di distribuzione travel, nei pacchetti turistici e nelle attività di promozione internazionale. L'obiettivo è costruire una presenza coerente e vendibile nel mercato USA.

ATTIVAZIONE COMMERCIALE E INTEGRAZIONE NEI CIRCUITI TRAVEL

L'attività operativa si concentra sull'inserimento delle esperienze nei circuiti di distribuzione internazionale, attraverso il lavoro con tour operator, agenzie di viaggio, DMC, network di consulenti e piattaforme specializzate nel turismo esperienziale. Parallelamente vengono attivate iniziative di promozione e visibilità che includono presentazioni dedicate, eventi B2B, attività di networking e collaborazioni con stakeholder del settore travel e lifestyle. L'obiettivo è quello di trasformare l'esperienza in un prodotto riconosciuto e commercialmente attivo.

RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

Le attività sviluppate consentono agli operatori del settore esperienziale di ottenere una presenza strutturata nel mercato statunitense, con una progressiva integrazione nei flussi turistici internazionali e nei canali di vendita professionali. Attraverso un approccio basato su rappresentanza, storytelling e sviluppo commerciale, supportiamo i nostri partner nel trasformare esperienze locali in asset turistici globali, generando visibilità, domanda e opportunità di crescita sostenibile.

UNA PRESENZA ESPERIENZIALE NEL MERCATO AMERICANO

L'obiettivo finale è quello di garantire agli operatori del settore experiences & lifestyle una presenza riconosciuta e integrata nel mercato statunitense, trasformando il contenuto esperienziale in prodotto turistico strutturato e commercialmente attivo. Attraverso un approccio strategico e operativo, supportiamo i nostri partner nella costruzione di una presenza solida nel mercato USA, capace di generare connessioni tra cultura, esperienza e distribuzione internazionale.



CONTATTECI

IL NOSTRO SUPPORTO SU
MISURA PER FACILITARE IL
VOSTRO INGRESSO E
CONSOLIDAMENTO NEL
MERCATO STATUNITENSE, 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 statunitense.

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 USA, 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