

**ATLANTIC TRAVEL & TOURS**

**ENTRARE NEL MERCATO TURISTICO  
CANADA**

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



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

## DAL CEO - FONDATORE

---

Ai Professionisti della Travel Industry Internazionale

Il mercato canadese rappresenta una delle destinazioni più solide e strutturate nel panorama turistico internazionale, caratterizzato da un elevato livello di organizzazione, una forte integrazione con i mercati nordamericani ed europei e una domanda altamente qualificata sia nel segmento leisure che business.

In questo contesto, l'ingresso e lo sviluppo delle aziende della travel industry richiede un approccio estremamente mirato, basato sulla capacità di comprendere le dinamiche locali, costruire relazioni commerciali solide e posizionarsi all'interno di un sistema di distribuzione altamente professionale e selettivo.

Tourism Boards, operatori dell'ospitalità, compagnie di trasporto, aziende tecnologiche e fornitori di esperienze si confrontano in Canada con un mercato che premia la coerenza strategica, la continuità commerciale e la capacità di integrazione nei principali network del settore travel.

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 una presenza strutturata e sostenibile nel mercato canadese.

La nostra attività si concentra sulla trasformazione del potenziale di mercato in relazioni commerciali concrete, facilitando l'accesso ai principali attori della distribuzione e contribuendo allo sviluppo di strategie efficaci di posizionamento.

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

In un mercato dove la credibilità e la continuità rappresentano fattori decisivi, il nostro obiettivo è costruire valore duraturo attraverso relazioni, presenza e sviluppo commerciale strutturato.



*Steve Tabacchi*

DR. STEVE TABACCHI  
CEO - FOUNDER  
ATLANTIC TRAVEL & TOURS



**IL CANADA COME  
MERCATO DI SVILUPPO  
INTERNAZIONALE**

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

# DESTINAZIONI E ENTI DEL TURISMO

---

## INGRESSO NEL MERCATO CANADESE E STRATEGIE DI RAPPRESENTANZA



### IL RUOLO DELLE DESTINAZIONI NEL MERCATO CANADESE

Nel mercato canadese, le destinazioni e gli enti del turismo svolgono un ruolo centrale nella costruzione e nella gestione della domanda turistica internazionale. Il Canada si distingue per un ecosistema altamente strutturato, in cui Tourism Boards, DMO e istituzioni territoriali operano in stretta connessione con i principali attori della distribuzione globale e con i mercati di riferimento nordamericani ed europei. In questo contesto, la promozione di una destinazione non si limita alla visibilità, ma richiede una presenza strategica continua, costruita attraverso relazioni solide, attività di rappresentanza e una comprensione approfondita delle dinamiche commerciali locali e internazionali.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO CANADESE

Il mercato canadese è caratterizzato da un forte equilibrio tra domanda leisure e business, con una crescente attenzione verso esperienze autentiche, sostenibili e ad alto valore aggiunto. La distribuzione turistica è altamente professionale e passa attraverso una rete consolidata di tour operator, agenzie di viaggio, consorzi e consulenti indipendenti. Le destinazioni che desiderano posizionarsi efficacemente in Canada devono essere in grado di integrare le proprie strategie di marketing con attività di sviluppo commerciale strutturato, mantenendo una presenza costante all'interno dei principali canali di distribuzione.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER LE DESTINAZIONI

Le destinazioni che si avvicinano al mercato canadese si confrontano spesso con la necessità di costruire relazioni nuove e durature all'interno di un sistema già ben organizzato e altamente selettivo. La sfida principale non riguarda soltanto la visibilità, ma la capacità di trasformare la presenza istituzionale in opportunità commerciali concrete. Un ulteriore elemento critico è rappresentato dalla necessità di adattare la comunicazione e il posizionamento ai diversi segmenti del mercato canadese, che richiedono un approccio preciso, coerente e continuativo.

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

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 canadese. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'ingresso nei canali di distribuzione, rafforzare il posizionamento della destinazione e costruire relazioni solide con i principali attori del settore travel. Il nostro ruolo è quello di trasformare la strategia istituzionale in attività operative di mercato, creando connessioni reali e opportunità di sviluppo sostenibile.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO CANADESE

L'ingresso nel mercato canadese richiede un approccio metodico e relazionale, basato sulla comprensione delle dinamiche locali e sulla costruzione progressiva di una presenza commerciale credibile e continuativa. La fase iniziale è dedicata all'analisi del posizionamento della destinazione e all'identificazione delle opportunità più rilevanti all'interno del mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso su misura, orientata ai canali di distribuzione e ai segmenti di domanda più strategici.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con i principali attori del mercato canadese, tra cui tour operator, agenzie di viaggio, network di consulenti e partner della distribuzione travel. Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza, incontri professionali e attività di networking volte a consolidare la presenza della destinazione all'interno del mercato e a generare opportunità commerciali concrete.

### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

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

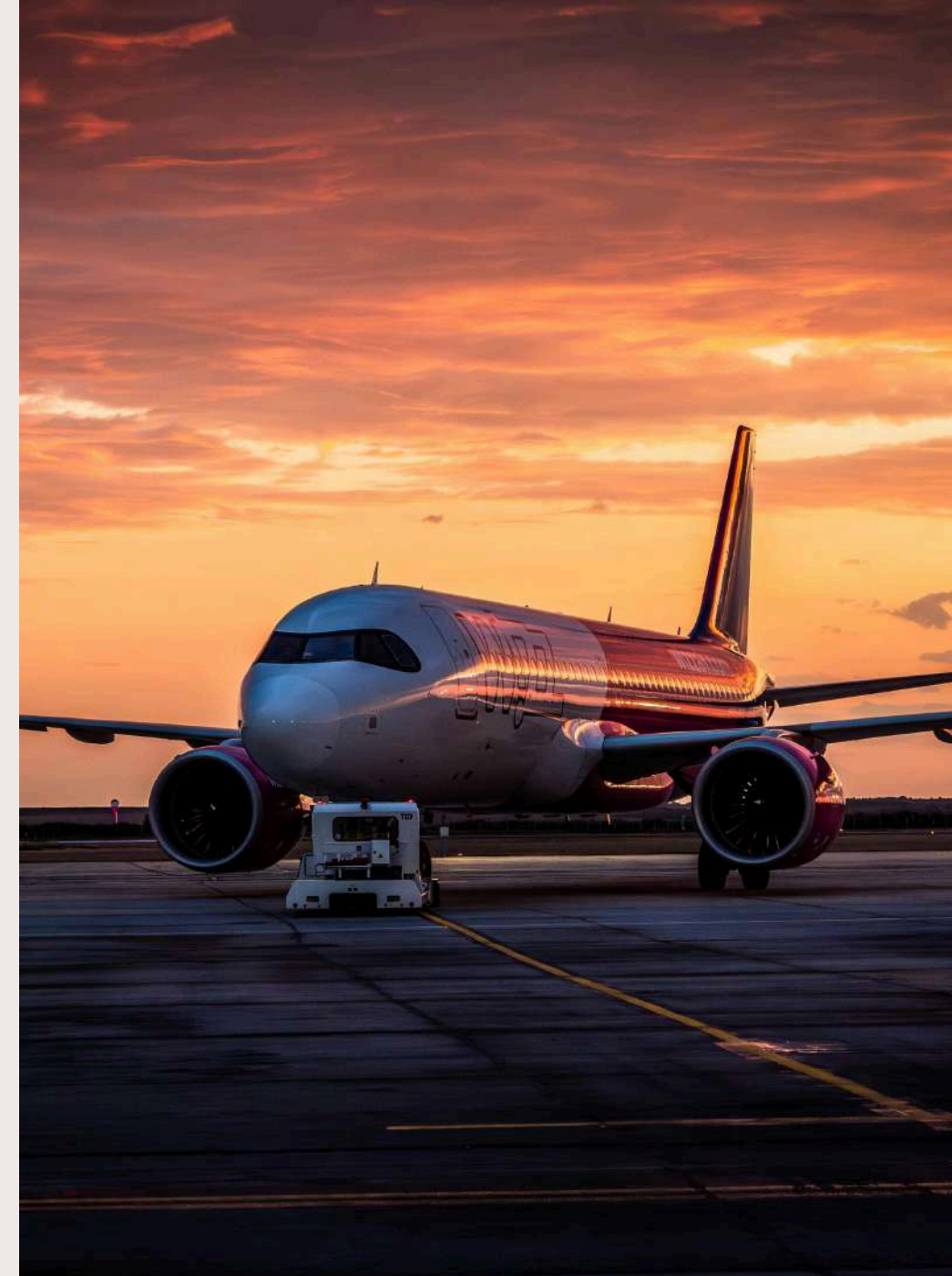
### UNA PRESENZA STRUTTURATA NEL MERCATO CANADESE

L'obiettivo finale è garantire alle destinazioni una presenza coerente, continuativa e commercialmente attiva nel mercato canadese, capace di generare valore nel medio e lungo periodo attraverso relazioni solide e sviluppo progressivo della domanda.

# TRASPORTI E MOBILITÀ

---

## INGRESSO NEL MERCATO CANADESE E SVILUPPO COMMERCIALE



### IL RUOLO DELLA MOBILITÀ NEL MERCATO CANADESE

Nel mercato canadese, il settore dei trasporti e della mobilità rappresenta una componente essenziale della filiera turistica internazionale. Compagnie aeree, operatori charter, servizi di noleggio e sistemi di trasporto terrestre e marittimo svolgono un ruolo strategico nel garantire accessibilità alle destinazioni e nel sostenere lo sviluppo dei flussi turistici.

In un contesto geografico ampio e diversificato come quello canadese, la mobilità non è soltanto un servizio operativo, ma un elemento chiave di connessione tra mercati, territori e prodotti turistici.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO CANADESE PER LA MOBILITÀ

Gli operatori della mobilità che desiderano svilupparsi in Canada devono confrontarsi con un ecosistema altamente regolato e professionale, in cui la distribuzione avviene attraverso partnership consolidate con il trade, network internazionali e sistemi di prenotazione globali.

### LE PRINCIPALI BARRIERE PER GLI OPERATORI DELLA MOBILITÀ

Gli operatori del settore trasporti e mobilità che intendono entrare o rafforzare la propria presenza nel mercato canadese si confrontano spesso con la complessità delle relazioni commerciali e con la necessità di costruire partnership strutturate e continuative.

Un elemento critico è rappresentato dalla capacità di integrarsi nei sistemi di distribuzione esistenti e di adattare l'offerta alle specificità del mercato canadese, che richiede affidabilità, continuità operativa e forte capacità relazionale con il trade.

### 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 canadese.

Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'accesso ai canali di distribuzione, rafforzare le relazioni con gli stakeholder del settore e supportare il posizionamento commerciale degli operatori all'interno del mercato.

Il nostro ruolo è quello di trasformare la capacità operativa in presenza commerciale strutturata e continuativa.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO CANADESE

L'ingresso nel mercato canadese per il settore mobilità richiede un approccio basato su analisi, posizionamento e sviluppo relazionale.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione del posizionamento dell'operatore e all'identificazione delle opportunità nei principali segmenti del mercato canadese. Successivamente viene definita una strategia di ingresso orientata alla costruzione di partnership e alla presenza nei canali di distribuzione rilevanti.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con i principali attori del mercato canadese, tra cui tour operator, agenzie di viaggio, network di distribuzione e partner strategici del settore travel. 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 nel mercato canadese, favorendo l'accesso ai canali di distribuzione e lo sviluppo di partnership commerciali stabili.

Attraverso un approccio basato su rappresentanza, sviluppo relazionale e continuità operativa, supportiamo i nostri partner nella costruzione di una presenza competitiva e sostenibile nel mercato canadese.

### UNA PRESENZA CONSOLIDATA NEL MERCATO CANADESE

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

# OSPITALITÀ E ATTRAZIONI

---

## INGRESSO NEL MERCATO CANADESE E SVILUPPO COMMERCIALE



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

Nel mercato canadese, il settore dell'ospitalità e delle attrazioni rappresenta una componente centrale dell'offerta turistica nazionale e internazionale. Hotel, resort, strutture indipendenti, parchi naturali, musei, centri culturali e attrazioni esperienziali contribuiscono in modo significativo alla costruzione della domanda turistica e alla competitività delle destinazioni.

Il Canada si distingue per un'offerta fortemente legata alla natura, agli spazi aperti e alle esperienze autentiche, dove la qualità del soggiorno e la valorizzazione del territorio giocano un ruolo determinante nel posizionamento dei prodotti turistici.

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

Il mercato canadese è caratterizzato da una domanda internazionale e domestica equilibrata, con una forte attenzione alla qualità, alla sostenibilità e all'esperienza complessiva del viaggio.

Gli operatori dell'ospitalità e delle attrazioni devono inserirsi in un sistema altamente strutturato, in cui la distribuzione avviene attraverso tour operator, agenzie di viaggio, consorzi, piattaforme digitali e network specializzati. La capacità di mantenere una presenza costante e coerente nei canali di vendita è un fattore determinante per il successo.

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

Gli operatori del settore hospitality e attractions che intendono svilupparsi nel mercato canadese si confrontano spesso con la necessità di differenziarsi in un contesto competitivo e altamente professionale.

Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di trasformare l'offerta in un prodotto commercialmente integrato nei circuiti internazionali, mantenendo al contempo una forte identità locale e un posizionamento coerente con le aspettative del 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 una presenza strutturata nel mercato canadese.

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

Il nostro ruolo è quello di trasformare l'offerta in opportunità commerciali concrete e continuative.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO CANADESE

L'ingresso nel mercato canadese per il settore hospitality e attractions richiede un approccio basato su analisi del posizionamento, sviluppo strategico e attivazione commerciale.

La fase iniziale è dedicata alla valutazione del prodotto e alla definizione delle opportunità di mercato più rilevanti. Successivamente viene sviluppata una strategia di ingresso mirata 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 i principali attori del mercato canadese, tra cui tour operator, agenzie di viaggio, OTA, network di consulenti e partner della distribuzione travel.

Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza e networking finalizzate a rafforzare la 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 nel mercato canadese, 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 NEL MERCATO CANADESE

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

# DISTRIBUZIONE E TECNOLOGIA

---

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



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

Nel mercato canadese, i sistemi di distribuzione e le tecnologie applicate al settore travel rappresentano un'infrastruttura fondamentale per l'intero ecosistema turistico. Booking engine, GDS, OTA, piattaforme tecnologiche e sistemi di pagamento contribuiscono in modo decisivo alla connessione tra domanda e offerta a livello nazionale e internazionale. In questo contesto, la capacità di integrarsi nei principali network di distribuzione e nei sistemi tecnologici globali rappresenta un fattore chiave per lo sviluppo e la competitività degli operatori della travel industry.

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

Il mercato canadese è altamente evoluto dal punto di vista digitale e caratterizzato da una forte interconnessione tra operatori, piattaforme e intermediari. Le decisioni di distribuzione e partnership sono guidate da criteri di affidabilità, scalabilità e capacità di integrazione nei sistemi esistenti. Gli operatori del settore devono quindi posizionarsi non solo come fornitori di prodotto, ma come partner affidabili all'interno di ecosistemi tecnologici complessi e interdipendenti.

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

Gli operatori della distribuzione e della tecnologia che si avvicinano al mercato canadese devono affrontare un ambiente altamente competitivo, dove l'accesso ai network consolidati richiede tempo, relazioni strutturate e una chiara proposta di valore. Una delle principali sfide è rappresentata dalla capacità di integrarsi efficacemente nei sistemi esistenti senza interrompere equilibri consolidati, dimostrando al contempo valore aggiunto e compatibilità operativa.

### 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 nel mercato canadese. Agiamo come partner di rappresentanza e sviluppo commerciale, con l'obiettivo di facilitare l'ingresso nei 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 unico ecosistema operativo.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO CANADESE

L'ingresso nel mercato canadese per il settore distribution & tech richiede un approccio strutturato basato su analisi dell'ecosistema, posizionamento competitivo e sviluppo di partnership strategiche. La fase iniziale è dedicata alla comprensione delle dinamiche tecnologiche e distributive 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, consorzi, OTA e partner tecnologici attivi nel mercato canadese. Parallelamente vengono attivate iniziative di networking e attività di sviluppo commerciale finalizzate all'integrazione della tecnologia o della piattaforma nei sistemi di vendita e distribuzione internazionali.

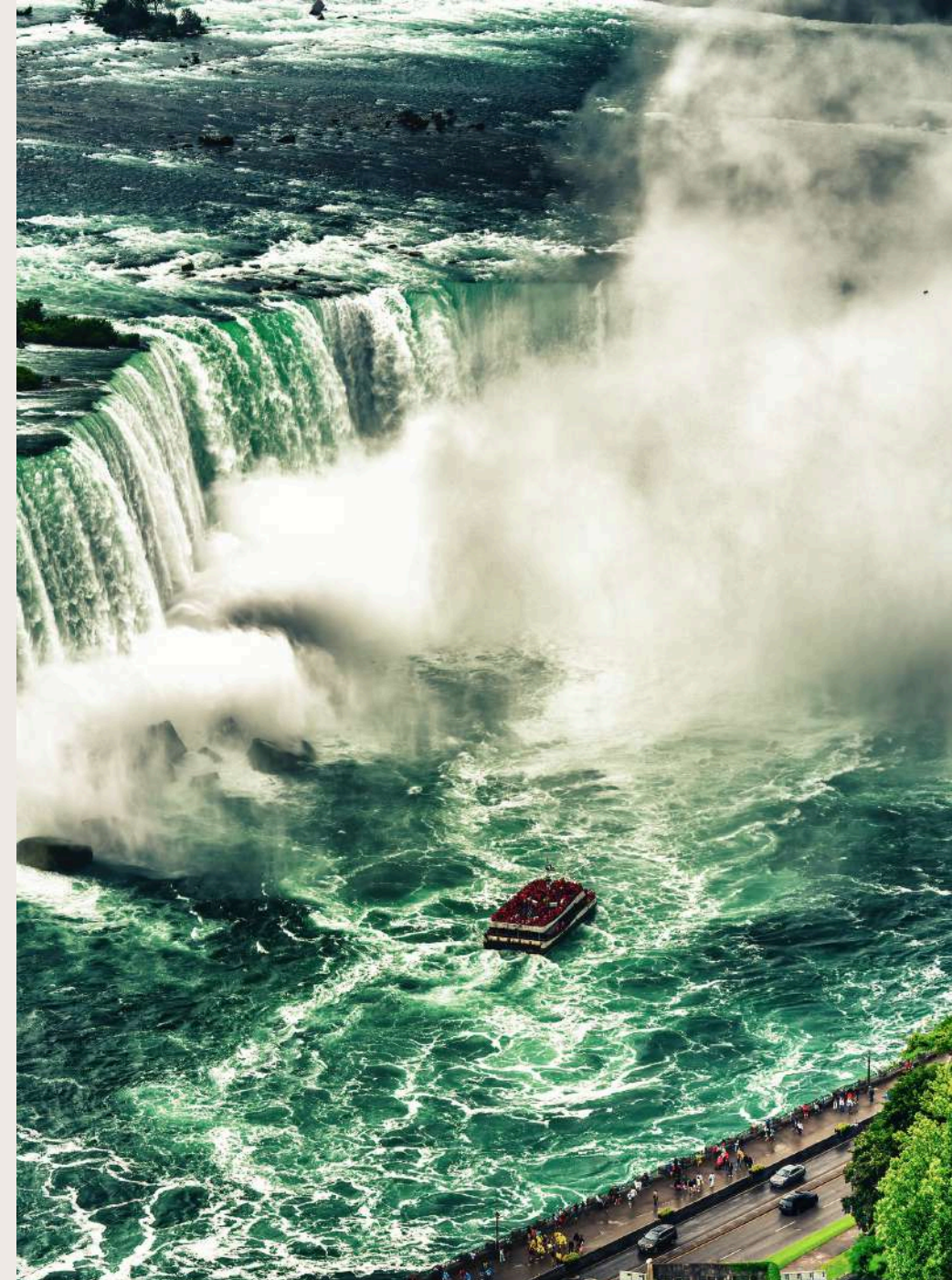
### RISULTATI E IMPATTO SUL MERCATO

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

### UNA PRESENZA INTEGRATA NEL MERCATO CANADESE

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

# ESPERIENZE E LIFESTYLE ECONOMY



## INGRESSO NEL MERCATO CANADESE E VALORIZZAZIONE DELLE ESPERIENZE

### IL RUOLO DELLE ESPERIENZE NEL MERCATO CANADESE

Nel mercato canadese, le esperienze turistiche e la lifestyle economy rappresentano una componente sempre più rilevante della domanda internazionale e domestica. Food & wine, eventi locali, festival, esperienze culturali e attività outdoor contribuiscono in modo determinante alla costruzione del valore percepito del viaggio.

Il Canada si distingue per una forte connessione tra territorio, autenticità e qualità dell'esperienza, dove il turismo esperienziale diventa uno strumento chiave di posizionamento per destinazioni e operatori.

### LE DINAMICHE DEL MERCATO CANADESE PER LE ESPERIENZE

Il mercato canadese è caratterizzato da una crescente richiesta di esperienze autentiche, sostenibili e altamente personalizzate. I viaggiatori sono sempre più orientati a vivere il territorio in modo diretto, attraverso attività che integrano cultura, natura, gastronomia ed eventi locali.

Le esperienze turistiche vengono distribuite attraverso una rete articolata di tour operator, piattaforme digitali, DMO e partner specializzati, che giocano un ruolo centrale nella costruzione dei pacchetti e nell'accesso al mercato.

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

Gli operatori della experience & lifestyle economy che desiderano svilupparsi nel mercato canadese devono affrontare la sfida di trasformare la propria offerta in un prodotto strutturato, facilmente integrabile nei canali di distribuzione internazionali.

Un elemento chiave è la capacità di raccontare e posizionare l'esperienza in modo coerente con le aspettative del mercato, mantenendo al contempo autenticità e valore locale.

### 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, organizzatori di eventi, fornitori di esperienze e realtà della lifestyle economy che desiderano sviluppare la propria presenza nel mercato canadese.

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

Il nostro ruolo è quello di trasformare le esperienze in prodotti commercialmente distribuiti e riconosciuti a livello internazionale.

### IL NOSTRO APPROCCIO AL MERCATO CANADESE

L'ingresso nel mercato canadese 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 di mercato. Successivamente viene sviluppata una strategia di posizionamento e distribuzione orientata ai canali più rilevanti.

### ATTIVAZIONE COMMERCIALE E SVILUPPO DELLE RELAZIONI

Le attività operative si concentrano sullo sviluppo di relazioni con tour operator, DMO, piattaforme esperienziali, network di distribuzione e partner del settore travel.

Parallelamente vengono attivate iniziative di rappresentanza e attività di networking volte a integrare le 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 nel mercato canadese, 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 CANADESE

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



## **CONTATTECI**

IL NOSTRO SUPPORTO SU MISURA PER FACILITARE IL VOSTRO INGRESSO E CONSOLIDAMENTO NEL MERCATO CANADESE, 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 canadese.

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 canadese, 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)