

GOLF



www.golfpeople.eu

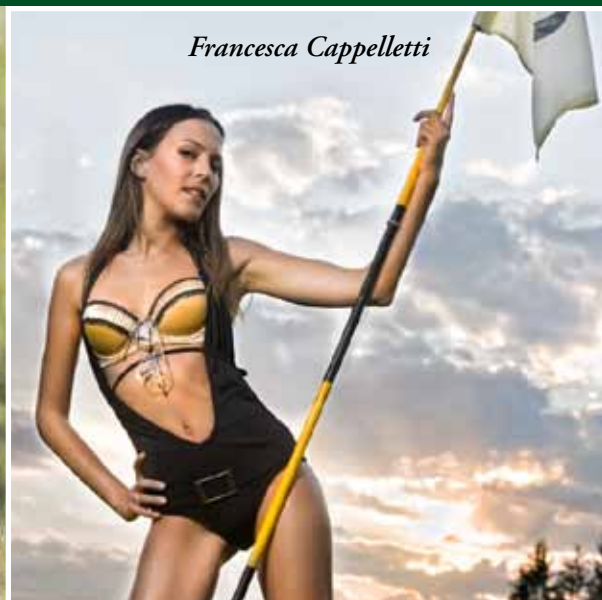
Anno 2 - Numero 2

Dove i Golfisti si ritrovano per consolidare le conoscenze avviate sul Green e sulla Rete

*Sezione
Cantone
Ticino*

*Speciale
San Martino
di Castrozza*

*Speciale
Golf District
Apulia*



Francesca Cappelletti



Lea Pericoli

*Allegra Nasi
La Signora
del Polo*



Costantino Rocca



*Camilla Vittadini e
Federico Colombo*



*Giovanni
Paolo
Risso*



*Marco
Polli*



*Renzo
Pisu*

L'INTERVISTA
PAOLO QUIRICI
GOLF CLUB LUGANO

**Golf
& Vacanze**
*I protagonisti
Nazionali*

LAVORO, VACANZA, FAMIGLIA, AMICI,
PARTITA A GOLF, CENA IMPREVISTA A PARIGI.

ECCO IL MOTIVO PER CUI UTILIZZARE UN VOLO PRIVATO

*Riprendono quota i voli a bordo dei Jet Privati "on-demand" un mercato che in Italia ha un fatturato stimato di 250 milioni in Europa 800 milioni di Euro. Con un jet privato è possibile volare al prezzo di una business class con una flotta composta da nuovi e innovativi velivoli, il tutto a portata di web collegandosi a www.jetprivati.it
Nel mirino prima il mercato italiano, poi quello europeo.*

I voli privati sembrano essersi lasciati alle spalle la crisi economica crescendo, lo scorso anno, del 5% sia in Europa, sia negli Stati Uniti. Non si è ancora tornati ai livelli del 2007, afferma uno studio Eurocontrol e Argos International, ma già a gennaio 2011 si è registrato un incremento dei voli privati del 6% rispetto al gennaio 2010. Segno che la ripresa è concreta e si lascia alle spalle i numeri scoraggianti della crisi quando il traffico di aviazione privata, solo in Europa, si ridusse dai 779mila voli del 2007 ai 652mila del 2009. Con ritmi di vita sempre più intensi per i troppi impegni, il nostro tempo è diventato il vero lusso da ritrovare. C'è qualcuno che in tempo di crisi vuole dare un segnale forte al mercato del trasporto aereo privato, con una proposta di valore che si può sintetizzare in: "Il tuo jet privato al costo di una business class". Questo è il "leit-motiv" di Jetprivati.it, società di servizi aerei che permette di prenotare velivoli privati a prezzi competitivi via Web.

Sono le sempre maggiori esigenze di mobilità che spingono imprenditori e manager a voli molto frequenti, in località servite in modo non adeguato dalle normali compagnie aeree. Ad accrescere tale potenzialità sono le sempre più impegnative esigenze degli utilizzatori finali in relazione ai disservizi delle compagnie di bandiera e dei tempi di imbarco tradizionali, divenuti quanto mai lunghi e "pesanti", ed infine alla sempre più

crescente necessità del cliente di investire il proprio tempo in modo veloce e quindi profittevole.

Jetprivati.it, brand della società del gruppo internazionale "Rotstein Capital Limited" con sede a Cipro e uffici di rappresentanza in tutta Europa è la nuova realtà del trasporto aereo, sotto la guida di manager che vantano una pluridecennale esperienza nel settore del trasporto aereo, affiancati da un team di professionisti che garantisce assistenza commerciale e operativa 24 ore su 24, al numero verde per l'Italia +39 800911744

Il gruppo Rotstein è seguito dall'Italia per tut-

te le competenze di web marketing strategico dalla società Boraso.com fondata e guidata da Massimo Boraso, esperti nel digitale che assisterà per lo sviluppo del mercato italiano, ma per la comunicazione e il brand hanno affidato alla Foolbite.com questo compito importantissimo.

Renzo Pisu, Ceo di Jetprivati.it, manager di lungo corso nell'aviazione civile, con esperienze oltre oceano e in Europa, ha contribuito allo sviluppo di importanti compagnie internazionali, nelle quali ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità. Esperto sia nei voli di linea che nei charter, entra nel settore della business aviation executive nel 2000, intrattenendo rapporti internazionali con le più importanti case costruttrici di velivoli, come Cessna, Bombardier, Embraer, Gulfstream, Boeing e Airbus. La vera innovazione di Jet Privati risiede nei prezzi competitivi e nel sistema di prenotazione con un customer service costante e dedicato al cliente, che rende possibile prenotare un jet privato al costo di business class, garantendo sempre la massima trasparenza delle tariffe.

Renzo Pisu afferma: "Con la crisi economica si sono aperte due opportunità. Innanzitutto le compagnie aeree di linea stanno attraversando grosse difficoltà, in Italia e nel mondo, e per questo motivo riducono o tagliano drasticamente una grande quantità di collegamenti. In questo modo, mentre le compagnie fanno



Renzo Pisu comandante e
fondatore Jet Privati

scompare ogni giorno i voli dai monitor, coinvolte in scioperi e ristrutturazioni aziendali o fusioni aziendali, il cliente trova difficoltà a spostarsi con voli di linea diretti a orari ottimali. La società di servizi aerei privati si rivolge anche a questa fascia di passeggeri insoddisfatti". Attualmente abbiamo un certo numero di grandi società che hanno bisogno di utilizzare il nostro servizio per trasportare i loro dirigenti in zone remote, per negoziare transazioni e rientrare al quartier generale ed è quel genere d'efficienza che li porta ad acquistare servizi come i nostri. Ad esempio, dal centro di Milano per raggiungere il centro di Hannover (partenza mattina e rientro alla sera dello stesso giorno) un pas-

di offerta che variano per l'intensità di utilizzo del volo privato. La modalità "Cards" è rivolta a chi prevede di viaggiare dalle 25 a 50 ore all'anno siano essi privati o aziende che utilizza il jet privato per spostamenti frequenti, pianificabili nell'arco dell'anno, mentre il servizio "on demand" è consigliato ai clienti che occasionalmente utilizzano voli privati (2-3 volte all'anno) e che hanno impegni improvvisi e non pianificabili. Uno dei "plus" più forti del nostro servizio, oltre al prezzo e un servizio customer service costante, sta sia nel risparmio di tempo, il cliente può arrivare in aeroporto solo 15 minuti prima dell'orario di partenza, sia nella flessibilità di scegliere gli orari e modificarli a seconda delle proprie

lare Milano Linate, Venezia, ma anche Roma Ciampino sono importanti poli di traffico aereo "business e leisure".

L'offerta di Jetprivati non è rivolta solamente a queste città, bensì coinvolge numerosi aeroporti "regional" presenti in tutta Italia, come Torino, Trieste, Firenze, Bologna, Brescia, Ancona, ma anche Nizza. Queste le basi iniziali, ma sono previsti numerosi scali anche nel sud Italia come Bari, Brindisi per servire al meglio la sponda dei balcani.

I dati in possesso evidenziano che la scelta di utilizzo di un volo privato sono strettamente per il 60% a viaggi di affari, il restante è suddiviso nella combinazione leisure&corporate. In termini di flotta, Jetprivati si avvale dei velivoli della serie Citation della Cessna, in particolare del nuovissimo e innovativo Citation Mustang da 4 posti entry level di questa gamma, in configurazione business class, che ha un raggio di volo di circa 2 ore e vola a 600 km/h. Questo velivolo, al fine di posizionare l'azienda in fase di lancio sul mercato, sarà proposto a tutta la clientela con la formula "pay per fly" (paghi quello che voli). Costo 2.300 euro ora volo on demand.

Ma jet privati in tema di flotta amplia la gamma con 25 velivoli disponibili sul mercato, comprendo tutta la fascia dal mid jet fino ai long range in versione VIP, come il Falcon 7X e il Gulfstream 550 per voli non stop oltre le 10 ore di autonomia. I prezzi si parte da 6.000 euro ora volo fino a 12.000 euro ora volo, un lusso veramente oltre ogni prima classe.

A conclusione Renzo Pisu è convinto che il mercato dell'aviazione commerciale comunemente definita Executive, rappresenti oggi una delle più grosse opportunità a disposizione di imprenditori ed investitori. Il mercato executive è per definizione un ricco mercato di nicchia. Voli privati, barche di lusso, auto di prestigioso, abbigliamento di alta moda esprimono mercati molto piccoli in termini assoluti, ma enormi in termini relativi. La domanda molto spesso batte l'offerta.

Con una grande operazione di marketing bisogna comunicare a nuovi e potenziali clienti la convenienza di utilizzare normalmente i voli privati. Quindi oltre ai passeggeri V.I.P. che continueranno ad utilizzare questo servizio, è nostra intenzione allargare il target di clientela mantenendo il servizio "voli executive" alla portata di "molti". Per avere successo in un mercato che tende a diventare, a suo modo, meno di nicchia del passato si impone di rivedere la modalità di offerta e gestione di questo prodotto, con l'obiettivo di generare la massima efficienza ed offrire un ottimo servizio al prezzo più competitivo.



seggero che utilizza un normale volo di linea non ha voli diretti che consentano l'andata e ritorno in giornata, utilizzando scali intermedi impiega circa 10-12 ore di tempo totale di spostamento (trasferimento in aeroporto, parcheggio auto, check-in controlli, transito, ritiro bagagli e uscita dall'aeroporto, senza contare il rischio di eventuali ritardi, scioperi e perdita di bagaglio). Con Jetprivati.it oggi è possibile volare il giorno stesso un aereo privato sempre da Milano Linate per Hannover in meno di 2 ore, evitando qualsiasi problema.

Renzo Pisu pone anche l'attenzione sulle opportunità commerciali di utilizzo del servizio e afferma: "Ogni cliente può utilizzare il servizio Jet Privati in base a due modalità, la prima è seguire un programma Jet Card pre-acquistando dei pacchetti di ore volo a prezzi vantaggiosi; la seconda è scegliere il servizio "on demand pay per fly" ossia si paga il volo su richiesta. Sono due tipologie

esigenze. Il tutto è predisposto in modo che il cliente non perda tempo prezioso e possa dedicarsi veramente alle cose più importanti.

Il volo privato da oggi in poi potrà essere chiamato a ragione AERO-TAXI. L'aereo privato aspetta il cliente a destinazione, riparte con lui e lo può portare tranquillamente in 3 destinazioni diverse nello stesso giorno oppure, con un minimo preavviso, il cliente è libero di decidere di modificare il proprio programma di volo e rientrare prima del previsto oppure prolungare il proprio programma. Non subisce ritardi, scioperi, cancellazione di voli e soprattutto la perdita di bagagli.

Nel Nord Italia si concentra l'80% della clientela italiana business travel, in partico-



Per info e contatti
Tel +39 800 911 744
www.jetprivati.it
info@jetprivati.it



*Stamattina ero lontano,
Ora sono qui, per il gioco che amo di più.
Domani sarà un altro volo,
tutto per me!*

Foolbite

PER PRENOTAZIONI:
+39 800 911 744

 **Jetprivati**
La tua Business Class privata

**IL TEMPO COME VALORE,
LA COMODITÀ COME FILOSOFIA,
LA SICUREZZA COME REGOLA.**

Volando con Jet Privati potrete viaggiare ovunque in qualsiasi momento e trarre il massimo vantaggio della vostra giornata. Deciderete voi l'orario di partenza, eviterete lunghe attese di check-in e avrete più tempo da dedicare alle cose importanti. È la vostra compagnia privata.

www.jetprivati.it