

EDIZIONE PRIMAVERA 2019

La Stampa ACSI è pubblicato dallo specialista di campeggi numero uno in Europa. In questa nuova edizione troverete articoli su la reception del futuro, Marco Walter parlerà di sostenibilità e campeggio e approfondiremo sull'impatto dell'auto elettrica per i proprietari di campeggio.

LEGGI I REGOLAMENTI PER I LAVORI DI COSTRUZIONE

Quali sono gli ostacoli legali che un campeggio incontra per i lavori di costruzione?

► Leggete l'intero articolo a **pagina 4**

CAMPINGCARD ACSI

Sempre più campeggiatori utilizzano la CampingCard ACSI. Anche il numero di vacanze in campeggio per cliente è in aumento. In che modo i campeggi traggono vantaggio da questi cambiamenti?

► Maggiori informazioni a **pagina 5**

L'ISPETTORE ACSI DIVENTA DIGITALE

Con due nuovi portali, l'ispettore ACSI è in grado di elaborare le informazioni sul campeggio in modo ancora più efficiente, accurato e sicuro.

► La lettura continua a **pagina 6**

SISTEMA DI GESTIONE DI PROPRIETÀ

Un sistema di gestione delle proprietà (PMS) può risparmiare molto lavoro. Come funziona esattamente e quali sono le novità in termini d'utilizzo?

► Maggiori informazioni a **pagina 9**

LE TENDENZE 2019 PER IL CAMPEGGIO

Dove vanno i campeggiatori nel 2019? Qual è il più grande fastidio in un campeggio? Abbiamo posto queste e altre domande a campeggiatori olandesi, tedeschi, inglesi, francesi, spagnoli e italiani.

► Articolo completo a **pagina 10**

COSTRUIRE CON PASSIONE

Avviare un campeggio completamente nuovo, spostare un campeggio o rinnovare un campeggio esistente comporta molte sfide. Quattro proprietari di campeggi ci raccontano la loro esperienza.

► Continua la lettura a **pagina 12**

NUOVE GENERAZIONI DI SUNLODGES

Reinventare lo spazio disponibile. Ecco la strategia di SunLodge. Anche con la generazione di mobile home per il 2019.

► La lettura continua a **pagina 15**

Il vostro campeggio è pronto per le auto elettriche?

La ricarica auto richiede una nuova infrastruttura

Secondo le ambizioni europee, entro cinque anni, ci saranno già milioni di auto elettriche in giro per il continente. Se davvero questo cambiamento sarà così repentino è da vedere, ma potete esser certi che presto le auto elettriche arriveranno alle porte del vostro campeggio. Siete pronti?

Le prime auto elettriche sono apparse circa dieci anni fa, ma erano piccole e non avevano una portata utile. Questo fino a quando Tesla non ha introdotto sul mercato nel 2012 la Model S, la prima EV (veicolo elettrico) con la quale era possibile raggiungere da 350 a 400 chilometri con una batteria carica. La competizione per Tesla nel frattempo è aumentata, infatti quasi ogni marchio automobilistico lancerà entro questo o il prossimo anno, un'automobile elettrica. E la Jaguar I-Pace, auto totalmente

► segue a **pagina 2**



Oltre alle auto elettriche, sul mercato ci sono anche camper elettrici.

La reception del futuro

Come sarà la reception del futuro? La nuova tecnologia e l'automazione possono cambiarne la funzione e quindi il design, la posizione e l'aspetto. Il punto informazioni centrale rimarrà indubbiamente intatto. Ma le file per i check-in saranno ancora necessarie?

Il ruolo più importante di una reception al momento ruota intorno al check-in e check-out. Il momento del check-in è il primo contatto con l'ospite che arriva in un campeggio. Questa prima esperienza spesso significa dover

attendere in fila prima che tutte le formalità siano state organizzate e che il campeggiatore sia indirizzato verso il proprio posto. Questa fila è una spina nel fianco per molti campeggiatori e imprenditori. In questo articolo vengono discusse

varie alternative che rendono il momento del check-in più scorrevole o addirittura lo eliminano del tutto. Questo creerebbe ancora più spazio per altre funzioni che promuovono l'ospitalità e migliorano i profitti. Vediamo alcuni esempi nella pratica.

Accoglienza senza reception

Un arrivo senza reception può essere organizzato in diversi modi. Ad esempio, il check-in può precedentemente essere effettuato online a casa. All'arrivo, un cancello con riconoscimento della targa può aprirsi automaticamente. Una piantina con la posizione del soggiorno può essere inviata digitalmente. Se le serrature degli alloggi in affitto sono dotate di un lettore di carte, è possibile anche inviare una carta d'accesso in anticipo. Un'altra soluzione potrebbe essere quella di una serratura con un codice pin. L'olandese Marveld Recreation a Groenlo utilizza già questo sistema. Un'altra opzione è un braccialetto con un codice RFID che dà accesso alla sistemazione e alloggi nel parco. A questo sistema

può esser connesso anche un portafoglio digitale.

Chiosco del check-in

Un altro metodo è il chiosco per il check-in. Questo metodo è utilizzato nel campeggio francese Les 4 Saisons a Grane. I proprietari raccontano che questo sistema ha permesso loro di avere più tempo per chiacchierare con gli ospiti di persona. I chioschi sono anche utili per le piazzole dei camper. Dopo la registrazione è possibile ad es. collegare elettricità e acqua direttamente alla piazzola del camper. L'Holiday Park olandese Stoetenslagh usa dal 2017 un chiosco check-in presso l'entrata del parco. L'imprenditore Jan van Veen spiega: "Ora gli ospiti arrivano e vanno dritti alla reception, dove ricevono tutto il necessario per il loro soggiorno, come informazioni sul parco e dintorni, il programma di attività, informazioni sulle docce, piscina e le carte per accedere al campeggio. Dopo questo momento, possono immediatamente continuare verso la piazzola o l'alloggio."



Chiosco check-in Vakantiepark Stoetenslagh (Paesi Bassi)

► segue a **pagina 2**

► segue da pagina 1

elettrica, è stata recentemente nominata Auto dell'Anno.

Elettricità a 40 piazzole

Forse è già accaduto che negli ultimi anni vi siate ritrovati una Tesla presso il campeggio e il campeggiatore in questione ha chiesto se vi era sito un punto di carica disponibile. Collegare una macchina del genere all'elettricità del campeggio non è certamente un'opzione, infatti la batteria, che di solito ha una potenza di almeno 85 kilowatt, se collegata a una presa da 6 o 10 ampere con voltaggio da 230, avrebbe bisogno di quasi 40 ore per esser ricaricata completamente.

Per ridurre la carica a tempi accettabili, è necessario offrire almeno un'installazione trifase (400 volt) con fusibili da 16 amp. La ricarica richiede allora circa dieci ore. L'auto elettrica in quel periodo di tempo consuma tanta energia quanto 40 piazzole. E stiamo parlando di una carica completa per una macchina elettrica. La possibilità che tra cinque anni più e più campeggiatori vadano in



Caricare una macchina elettrica necessita della stessa quantità di elettricità tanto quanto 40 piazzole.

campeggio con un'auto elettrica è grande.

Linda Gedink, presidente di EFCO e HPA (l'organizzazione ombrello europea delle federazioni nazionali dei campeggi), vede ancora più sfide per i campeggi. "Non solo bisogna pensare a come offrire servizi di ricarica a un campeggiatore, ma anche alla tariffa da far pagare per tal servizio. Può dipendere dal momento della ricarica; chiedendo un costo più alto, ad esempio, a fine della giornata quando più automobili vogliono caricare al ritorno da una

gita fuoriporta. E poi bisogna pensare all'infrastruttura del campeggio. Una connessione da 3,6 kW ricarica lentamente ed è adatta solo a caricare un'auto elettrica con una batteria piccola durante la notte. 11 kW è il più usato, ma richiede una corrente trifase con un fusibile da 16 A e 22 kW. Oltre all'investimento tra 1.000 a oltre 3.000 euro per punto di ricarica, la rete elettrica locale deve avere una capacità sufficiente. Un'altra opzione è quella di creare capacità extra attraverso l'energia rinnovabile proveniente da pannelli solari o centrali eoliche.

Ci pensano i pannelli solari

Quest'ultima opzione è stata scelta dal campeggio La Ballena Allegre, situato a Sant Pere Pescador, nel Nord della Spagna. "Abbiamo creato una nuova area bungalow in cui ogni alloggio è dotato di pannelli solari e una batteria per conservare l'energia solare inutilizzata", racconta Alex Trias, manager generale. "L'energia in eccesso creata durante la giornata, può essere utilizzata di notte e ogni bungalow ha anche un punto ricarica per un'auto elettrica così da poter utilizzare l'eccedenza di elettricità. I 39 bungalow sono collegati tra loro in modo che possano condividere l'elettricità l'uno con l'altro. In questo modo è sempre possi-

bile utilizzare energia pulita per ricaricare le auto. Per coloro che vogliono caricare rapidamente la loro auto elettrica, abbiamo anche un caricatore più veloce all'ingresso del campeggio."

"Abbiamo pensato a questa soluzione perché eravamo preoccupati per il volume di energia che avremmo dovuto fornire se diverse auto elettriche fossero arrivate al campeggio nello stesso momento", spiega Trias riguardo la scelta dei pannelli solari. "Con i nostri pannelli possiamo offrire questo servizio senza aumentare il totale fabbisogno energetico del campeggio, mentre ci sono anche opportunità per coloro che vogliono caricare più velocemente."

La ricarica veloce non è un'opzione

Una vera stazione di ricarica veloce come quella che si può trovare lungo le autostrade, non sembra un'opzione possibile per un campeggio. La società olandese Fastned è specializzata nell'installazione di punti di ricarica veloci e il preventivo è di circa 80.000 euro per un caricabatterie rapido da 50 kW e quasi il doppio per il nuovo caricabatterie rapido da 175 kW. «Questi investimenti sono difficili da recuperare e inoltre, per un punto di carica più veloce, è necessario un collegamento su rete a media tensione con voltaggio tra 3 e 30 kilovolt», dice il portavoce Fastned Kyra Hartlief.



Check-in in pieno comfort presso il Camping & Resort Sangulí (Spagna).

► segue da pagina 1

Reception tramite app

Un'altra soluzione è l'app del parco. Questa consente all'ospite di effettuare il check-in sul cellulare in anticipo. Ma ci sono ancora più opportunità in termini di upselling e per fornire ulteriori informazioni sull'ambiente. Pertanto, il tempo di un receptionist può esser impiegato in altro modo. Un altro vantaggio di un'app è che spesso rimane sul telefono anche dopo il soggiorno e può essere utilizzata per scopi di marketing.

Reception come a casa

Una tendenza completamente in disaccordo con quella dell'accoglienza senza reception è invece un'accoglienza come a casa, ovvero quella che da all'ospite in arrivo tutto il tempo necessario, senza fretta. Qui i tempi di attesa sono piacevolmente riempiti creando una zona confortevole

con, ad esempio, uno spuntino e un drink. Vediamo questo tipo di accoglienza alla reception del Camping De Lakens (Paesi Bassi). In questo campeggio sulla spiaggia, la reception è stata trasformata in un punto relax in riva al mare. Camping & Resort Sangulí (Spagna) cerca di rendere l'attesa piacevole con poltrone di lusso. A volte il proprietario del campeggio sceglie anche una combinazione tra reception e bar. Nei momenti in cui la reception non è realmente necessaria, questa funge semplicemente da bar.

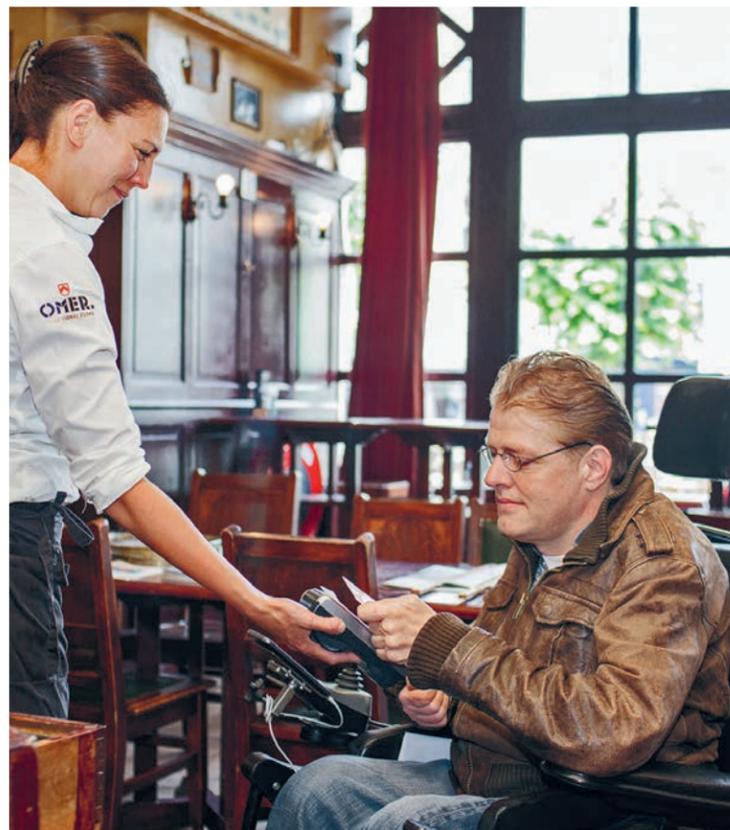
La reception come mediatrice

Se i servizi standard sono automatizzati, c'è più tempo per altre funzioni e upselling. Gli ospiti che spesso non conoscono bene l'area, decidono sul posto quali attività vogliono intraprendere durante il loro soggiorno. Le attività presso il parco o nei dintorni

possono essere presentate presso la reception per esempio dallo staff, o tramite schermi, ma anche attraverso i classici volantini. Così è possibile ad esempio lavorare su commissione vendendo escursioni o pacchetti nella regione. L'accoglienza svolge quindi sempre più il ruolo di punto informazioni turistico.

La reception accessibile

In Europa si parla di accessibilità. Anche le reception necessitano adeguati cambiamenti per renderle utilizzabili e accessibili a tutti. Si può pensare a una sezione più bassa del desk per le persone su una sedia a rotelle e a un dispositivo pin mobile. Ma non dimentichiamo le altre limitazioni, come quella visiva (luce sufficiente, occhiali da lettura disponibili) o uditiva (sistema di trasmettitori induttivi per le persone con apparecchi acustici).



PIN mobile per gli ospiti su sedia a rotelle.



Reception in stile lounge presso il Camping De Lakens (Paesi Bassi).



Egregio proprietario o gestore del campeggio,

Alcuni campeggi hanno già avuto una stagione invernale intensa, mentre altri devono ancora aprire i loro cancelli. Per tutti è comunque emozionante vivere la stagione del campeggio. L'estate molto calda e soleggiata del 2018 nell'Europa settentrionale e nel Regno Unito ha portato a un aumento spettacolare del numero di pernottamenti in questi paesi.

La crescita dello scorso anno nei campeggi tedeschi è stata ben dell'11,3%. Anche i campeggi olandesi e scandinavi mostrano dati di crescita interessanti e c'è ottimismo sulle prenotazioni per il 2019. Anche le previsioni per i paesi alpini e la Francia sono positive, mentre nelle regioni mediterranee regna una maggiore cautela. Le condizioni meteo del 2018 hanno generato un po' di confusione ma la notizia positiva è che la vacanza in campeggio è molto popolare in tutta Europa.

Per ACSI questo è stato il motivo per l'esecuzione di un vasto sondaggio presso gli oltre 27.000 campeggiatori olandesi, tedeschi, francesi, inglesi, spagnoli e italiani. I risultati più importanti sono riportati alle pagine 10 e 11. Marco Walter, trend watcher di ECOCAMPING osserva che i campeggiatori sono sempre più interessati alla sostenibilità e considerano il campeggio come un rifugio sicuro in un mondo travagliato. Scopri come un campeggio può affrontare le esigenze in mutamento degli ospiti nell'articolo in prima pagina sulle auto elettriche del campeggio. Secondo Marco Walter, lo stesso campeggiatore vorrebbe poter vedere dove c'è ancora spazio all'interno di una struttura. È esattamente ciò che stiamo facendo con ACSI Booking. Su Eurocampings.eu, CampingCard.com e KleinenFijnCampings.nl mostriamo la disponibilità in più

di 1.000 campeggi prenotabili direttamente. Gli ispettori ACSI sono ansiosi di controllare tutte le strutture insieme a Lei e di esaminare tutte le possibilità per il prossimo anno. Quest'anno lo faranno in modo completamente digitale e d'ora in poi Lei sarà in grado di gestire e monitorare le procedure tramite il Portale Camping ACSI. Si tratta di un grande cambiamento per Lei e per noi, di cui può leggere i dettagli alle pagine 6 e 7. Naturalmente siamo pronti ad assisterLa per qualsiasi Sua esigenza.

Le auguro una stagione di successo.

Ramon van Reine
CEO

La sostenibilità ha un futuro!

Le vacanze in campeggio sono in aumento, il campeggio ha un futuro! Su questo siamo tutti d'accordo. Dopotutto, il desiderio delle persone di vivere una vita in armonia e in una natura incontaminata è in aumento. Il campeggio può essere il mondo perfetto rispetto a quello in cui viviamo tutti i giorni. Il campeggio permette di sperimentare cose nuove. Durante una vacanza in campeggio le persone hanno tempo e sono aperte a esperienze nuove. Il piccolo mondo del campeggio rende così il grande mondo di tutti i giorni un po' migliore: più ecologico, sociale e consapevole.

Il futuro del campeggio è nella sostenibilità. I campeggi che vogliono mantenere o rafforzare la loro posizione di mercato investono nella sostenibilità e si concentrano sulla coesione sociale. I campeggi particolarmente impegnati amano dimostrarlo acquisendo un certificato ambientale come ECOCAMPING o l'Ecolabel europeo.



I campeggi devono adattarsi alle nuove condizioni. Ad esempio, il cambiamento climatico per resistere a uragani, siccità e inondazioni. Ma occorre anche considerare la crescente diversificazione delle



Pannelli solari, un investimento per il futuro del Suo campeggio.

esigenze. La digitalizzazione offre ai campeggiatori la possibilità di scegliere un campeggio che si adatti esattamente alle loro esigenze. Questo avviene, ad esempio, attraverso piattaforme di prenotazione e di recensione che introdurranno modelli di prezzo flessibili. I campeggi dovranno scegliere se servire un mercato ampio o concentrarsi su gruppi target specifici. Ad esempio, aumenterà il "turismo legato al benessere e sensoriale". I vegetariani e i vegani preferiscono i campeggi naturali, che offrono loro un trattamento curato. Le persone con disabilità sono alla ricerca di un campeggio privo di barriere architettoniche. Amanti di cani

o gatti, appassionati di ciclismo, persone single o proprietari di auto elettriche sono solo alcuni esempi di gruppi target specifici di cui si potrebbe tener conto. Chi non è mai andato in campeggio prima d'ora può essere portato a scegliere il Suo campeggio grazie ad alloggi di alta qualità e preferibilmente sostenibili. I campeggiatori desiderano sempre trovare un posto libero. Per questo è necessario avere una panoramica online aggiornata di tutti i posti liberi nei campeggi in Europa. Qualcosa del genere è attualmente in fase di test sul lago di Costanza. I campeggiatori possono vedere immediatamente quali campeggi

sul lago di Costanza hanno ancora posto il giorno stesso o quello successivo. In questo modo si evita traffico superfluo e la delusione di non essere accettati. Anche il

personale del campeggio risparmia tempo e stress. Quindi è una situazione vantaggiosa per tutti. Per ulteriori informazioni visiti il sito: www.campingleitsystem.de

L'autore: Marco Walter è co-fondatore di ECOCAMPING, un'iniziativa europea per il campeggio sostenibile. Da 20 anni Marco e il suo team sostengono i campeggi nella loro ricerca volta all'ottenimento di una maggiore sostenibilità. I campeggi più performanti ricevono il riconoscimento ECOCAMPING. Al momento sono presenti più di 220 campeggi in sei paesi: www.ecocamping.de



Leggi e regolamentazione

permessi edilizi



Lavori di costruzione presso il Falkensteiner Premium Camping Zadar (Croazia).

A dicembre 2018 ACSI e una serie di altre organizzazioni di consumatori sono state invitate dal governo catalano per un consulto su nuove leggi e regolamenti per i campeggi. Il governo catalano ha annunciato a novembre 2018 uno stop di 18 mesi per la costruzione o espansione di nuovi campeggi, a causa di un numero impressionante di richieste di autorizzazione. Qual è il problema, quali sono le conseguenze e quali sono le difficoltà burocratiche per i campeggi nei paesi europei?

La situazione in Catalogna è sorprendente. Il governo vuole rivedere le regole per la costruzione di nuovi campeggi o l'espansione di quelli esistenti e il settore del campeggio è comprensibilmente preoccupato. Durante la consultazione ACSI è stata invitata considerare i desideri dei campeggiatori europei così da poterne tenere conto nel processo decisionale. Ward Wijngaert, direttore dell'Associació Càmpings de Girona e membro della Catalan Camping Federation, non è contento. "La nuova situazione limita fortemente le opportunità di investimento per i campeggi esistenti (e quelli futuri) in Catalogna e con ciò rischiamo di perdere la nostra

posizione di leader in Europa". La nuova situazione in Catalogna si aggiunge alla decisione del governo catalano di designare diverse parti della regione come area a rischio per le inondazioni. Anche questo motivo limita le possibilità dei campeggi sulla costa in materia di ampliamenti o ristrutturazioni. Ward Wijngaert è convinto che la situazione normativa in Catalogna sia attualmente molto più difficile che in altri paesi. "Dopo i viaggi di studio nei campeggi dei Paesi Bassi e della Croazia, è diventato subito evidente che sia i paesi del Nord Europa che quelli del Sud Europa hanno una legislazione molto più flessibile per la realizzazione e l'espansione dei campeggi".

Studi a non finire

Christian Günther, direttore del BVCD, spiega che anche la situazione in Germania è complessa. "La struttura federale non rende le cose facili ai proprietari di campeggi. Ci sono 16 Bundesländer (stati federati) e quindi anche 16 diversi Bundesbauverordnungen (codici di costruzione). Per quanto riguarda il Campingplatzverordnungen (regolamento edilizio per i campeggi), la situazione è ancora

più differenziata, poiché non tutti i Bundesland ne hanno uno. Ciò causa problemi soprattutto nei campeggi che vogliono ospitare i camper sul loro terreno". Nei Paesi Bassi, la situazione per gli imprenditori richiede anche un investimento non differente a livello di tempo e denaro. Nonostante l'impegno del governo a limitare i regolamenti per gli imprenditori, i proprietari di campeggi non notano ancora cambiamenti. Secondo Marcel Tap di RECRON, ci vuole tanto sforzo e denaro per realizzare importanti ristrutturazioni nei campeggi. "Ciò comporta spesso anche l'adattamento di piani regolatori e la richiesta di permessi ambientali e simili. Per questo, l'imprenditore

deve regolarmente far condurre numerose analisi (suolo, rumore, natura) a costi elevati. Possono quindi volerci molti anni prima che i lavori inizino."

Difficili procedure amministrative

Gli ostacoli che un campeggio deve affrontare a livello di regolamenti dipendono fortemente dalle dimensioni e dalla natura dei lavori di costruzione. Franco Vitali, presidente della FAITA Emilia Romagna, ritiene che troppe autorità siano coinvolte nei permessi. Ciononostante, ritiene che i campeggi non soffrano eccessivamente delle varie seccature amministrative, anche se per ottenere un permesso edile

ci vogliono almeno due anni. Franco ritiene che la situazione in Italia non sia più problematica rispetto ad altri paesi europei. I campeggi ovunque hanno a che fare con tutti i tipi di leggi e regolamenti e permessi che influenzano le possibilità e i tempi dei lavori di costruzione. Non solo se si tratta di costruire un nuovo campeggio, ma anche quando i lavori sono previsti per creare nuove strutture per i servizi sanitari, una piscina o un ristorante. A pagina 12 de La Stampa ACSI potete leggere le esperienze di alcuni imprenditori che hanno costruito o ampliato un nuovo campeggio. In questa intervista spiegano anche le difficoltà incontrate.



A dicembre 2018 ACSI ha incontrato il governo catalano per discutere nuove leggi e regolamenti per i campeggi.



Più campeggiatori, più guadagno

Lo sviluppo della CampingCard ACSI

Aumenta il numero di persone che ogni anno vanno in campeggio con la CampingCard ACSI. Aumenta anche il numero di vacanze in campeggio per cliente. I campeggi che partecipano al sistema di sconti garantito dalla CampingCard ACSI traggono profitto da questi sviluppi? Ogni anno, ACSI chiede ai campeggi che partecipano alla CampingCard ACSI il loro parere e le loro esperienze. I risultati dei sondaggi degli anni scorsi sono positivi.



Con la carta sconti CampingCard, ACSI riesce a fidelizzare un numero sempre maggiore di campeggiatori. Nel 2018, sono stati 512.500 gli europei che hanno acquistato una CampingCard ACSI o la ACSI CampingCard & Camperplaatsen, un aumento del 46% rispetto al 2014. Nel medesimo periodo, è anche aumentato il numero di campeggi nella ACSI CampingCard ACSI Gids, che ha raggiunto i 3330, con una crescita del 22%. Il numero di utilizzatori della CampingCard ACSI è cresciuto quindi molto di più del numero di campeggi aderenti.

Bassa stagione

Lo vediamo anche dai risultati analizzati per singolo campeggio. Abbiamo chiesto quale è stato il numero di utilizzatori della CampingCard ACSI in bassa stagione (autunno e primavera). Se nella primavera del 2014 il numero medio di utilizzatori era di 449, nell'autunno del 2018

siamo arrivati a 471. È aumentato anche il numero di utilizzatori in autunno: da una media di 254 nel 2014 siamo arrivati a una media di 313 nel 2018. Vediamo quindi un aumento del numero di utilizzatori della CampingCard ACSI e continua a crescere anche il numero di ospiti per campeggio che la utilizzano. Più campeggi, più ospiti e più pernottamenti.

Fidelizzazione dei clienti

Abbiamo chiesto anche la percentuale di utenti della CampingCard ACSI che soggiorna nei campeggi solo durante i periodi di accettazione

della tariffa garantita dalla carta sconti. Nel 2014, il 56.8% dei campeggi ha affermato che gli utilizzatori della CampingCard ACSI hanno soggiornato in campeggio solo nei periodi di accettazione della carta sconti. Nel 2018, questa percentuale si è ridotta al 48.6%. Più della metà dei campeggi constata quindi che gli ospiti in possesso della CampingCard ACSI vanno in campeggio anche quando si pagano le tariffe normali. La partecipazione alla CampingCard ACSI rimane quindi un ottimo strumento per fidelizzare i clienti al campeggio.



Tariffe CPC vantaggiose con ACSI Media



Nell'ufficio marketing online di ACSI e Suncamp holidays, abbiamo, come voi nel ruolo di promotori del vostro campeggio, un'esperienza pluriennale nel settore dell'acquisto di promozione online. Ne abbiamo per esempio per quel che riguarda i rimandi al vostro sito Internet tramite il sistema "Cost per click" (CPC). Forse vi sorprenderà, ma in qualità di esperti di marketing online, osserviamo con invidia e ammirazione i prezzi per clic bassi su Eurocampings.eu e CampingCard.com.

Per rafforzare questo punto di vista, è importante comprendere con che modalità in ACSI e Suncamp holidays stabiliamo se una campagna online ha successo o meno. Per farlo, analizziamo diversi Key Performance Indicators (KPI). Il nostro KPI più importante relativo alle prenotazioni è il cosiddetto Effective Revenue Share (ERS). L'ERS fornisce la percentuale del fatturato che viene utilizzata per coprire i costi di marketing: costi diviso fatturato. Quanto più questa percentuale è bassa, tanto più bassi sono stati i costi per la pubblicità rispetto al fatturato che è stato generato.

In ACSI pensiamo che una campagna sia stata un successo quando l'ERS è inferiore all'8%. Se l'ERS rimane inferiore all'8%,

Buoni strumenti di misura

Per poter definire nel modo migliore quale sia il rendimento di una campagna, è importante utilizzare buoni strumenti di misura. Noi consigliamo di utilizzare Google Analytics o un altro pacchetto analitico sul vostro sito Internet. Trovate maggiori informazioni su acsi-media.com; potete anche chiedere aiuto a chi ha creato il vostro sito.

il nostro budget è infinito: non c'è nessun confine ai costi da sostenere perché danno comunque fatturato.

Percentuale di conversione

Sappiamo dai campeggi che con il sistema CPC su Eurocampings.eu e CampingCard.com vedono una percentuale di conversione sulle prenotazioni dell'1%. Questo significa che una persona su 100 che clicca sul link del campeggio effettua poi una prenotazione. Se per esempio il CPC ACSI è del 23%, significa che una prenotazione costa €23,00. Se il valore di tale prenotazione è €600, l'ERS è del 3,8%. Un ottimo risultato, secondo noi.

I click collegati al campeggio ci costano, con Google Ads, circa 44 centesimi l'uno. Il CPS su Zoover (sito di recensioni olandese) è tra 35 centesimi e 1 euro. Per le nostre campagne, stabiliamo un tasso di conversione dello 0.5%, ma l'importo medio delle nostre prenotazioni è molto più alto: €950,00. Questo significa che abbiamo un ERS che va dal 7% al 10%. È facile capire che questo ERS genera discussioni al nostro interno.

Sarebbe bello se per la promozione dei nostri prodotti ci fossero siti simili a Eurocampings.eu e CampingCard.com sui quali fare pubblicità con CPC altrettanto vantaggiosi. "In medio stat virtus".

PUBBLICITÀ

Discovery 300/500

Modelli:
300 - 2 persone
500 - 4/5 persone



Volete creare un'esperienza unica per gli ospiti del vostro festival, evento o campeggio? La tenda Discovery è tutto ciò di cui avete bisogno. Realizzata con il tessuto di alta qualità en Cate KD, si presta facilmente all'esser personalizzata. Lasciatevi sorprendere!



www.redazeilmakerij.nl - T +31 342 473 351

Ecco il nuovo look digitale per

Presto, 340 ispettori ACSI saranno di nuovo in viaggio per visitare e ispezionare più di 10.000 campeggi in tutta Europa. Verranno anche presso il vostro campeggio per chiacchierare riguardo eventuali cambiamenti. Durante la visita, vi saranno illustrate anche possibili offerte per portare più attenzione al vostro campeggio all'interno di ACSI Media, con l'intento ultimo di portare più campeggiatori al vostro campeggio. Quest'anno il processo sarà un po' diverso rispetto al solito. Vi mostriamo volentieri tutti i cambiamenti.

Con due nuovi portali (l'Inspector Portal e il Campsite Portal), ACSI ha creato delle piattaforme di cui beneficeranno sia il campeggio che l'ispettore che ACSI. Su queste piattaforme sarà possibile elaborare sia online che offline tutte le informazioni in modo più efficace, accurato e sicuro. Un grande passo avanti per tutte le parti interessate. Quali sono le implicazioni per i proprietari di campeggio?

Inspector Portal

Per anni, gli ispettori ACSI hanno fatto i controlli di tutte le strutture del campeggio con carta e penna. Il portatile con installato Inspector Portal faciliterà tale compito e migliorerà la qualità dei dati. Durante la conversazione presso il campeggio, l'ispettore utilizzerà il portatile il meno possibile. Si tratta principalmente di scambiarsi informazioni, ad esempio sulle nuove strutture e modifiche ad alcune strutture, e ascoltare i desideri dei proprietari. Il tutto sarà fatto per quanto possibile su carta e poi l'ispettore elaborerà digitalmente le informazioni in un secondo momento. Per prevenire qualunque tipo di errore, non possiamo però evitare il fatto che l'ispettore registrerà qualsiasi vostro desiderio sul portatile per quanto riguarda le varie opzioni promozionali ACSI, ad es. per gli annunci nelle guide dei



campeggi, CampingCard ACSI, pacchetti Media, CPC o ACSI Booking.

Stop ai contratti cartacei

In passato a volte capitava che gli accordi cartacei fossero incompleti o che vi fossero diverse versioni dopo le modifiche. Di conseguenza, questi non erano chiari per voi e per gli editori, con il rischio di errori. Scegliendo digitalmente la promozione invece, possiamo lavorare con la massima precisione. Ai fini di queste operazioni, sarebbe utile se l'ispettore potesse utilizzare la vostra connessione wi-fi. L'ispettore seleziona digitalmente la promozione desiderata presso il vostro ufficio, alla reception

o seduto in terrazza, dopo di che riceverete un'e-mail con un collegamento ad una pagina sicura (Figura 1). Qui vedrete la conferma dell'ordine con tutte le promozioni desiderate (Figura 2). Solo voi, in quanto firmatari, potrete dare l'approvazione trami-

te un codice di verifica. Il codice di verifica sarà inviato separatamente al vostro telefono cellulare (Figura 3). Il vostro numero di telefono verrà utilizzato solo da ACSI per inviare il codice di verifica.

Firma digitale

Questa procedura con il codice di verifica è facilitata da Evidos, una piattaforma che soddisfa i più elevati requisiti di sicurezza, come SOC e ISO 27001 (Figura 4). Le firme digitali e l'identificazione digitale sono naturalmente conformi alle normative europee eIDAS. Ogni giorno Evidos elabora migliaia di firme digitali di organizzazioni rinomate. Questo garantisce ad entrambe le parti, ovvero voi come proprietari e ACSI, una gestione sicura del contratto.

1



Per visualizzare tutti gli accordi stabiliti nel contratto, cliccare qui. In seguito è possibile inserire la propria firma digitale.

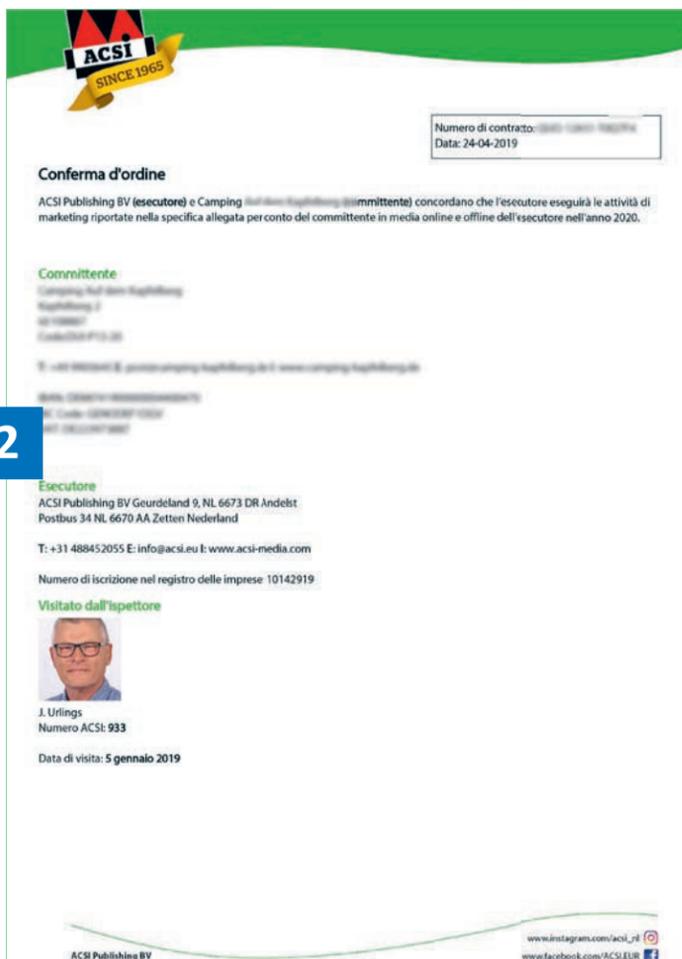
[Cliccare qui per visualizzare il documento 'Conferma ordine' e firmarlo digitalmente se si è d'accordo.](#)

Il documento è disponibile fino al 4-5-2019

Dopo che il documento "Conferma ordine" è stato firmato digitalmente, riceverete un'email con il documento firmato.

Link a pagina sicura

2



Numero di contratto: 2019-04-04-0001
Data: 24-04-2019

Conferma d'ordine

ACSI Publishing BV (esecutore) e Camping [nome campeggio] (committente) concordano che l'esecutore eseguirà le attività di marketing riportate nella specifica allegata per conto del committente in media online e offline dell'esecutore nell'anno 2020.

Committente
[nome campeggio]
[indirizzo]
[telefono]
[email]
[numero di registrazione]

Esecutore
ACSI Publishing BV Geurdeland 9, NL 6673 DR Andelt
Postbus 34 NL 6670 AA Zetten Nederland
T: +31 488452055 E: info@acsi.eu I: www.acsi-media.com
Numero di iscrizione nel registro delle imprese: 10142919

Visitato dall'ispettore
[foto ispettore]
J. Urlings
Numero ACSI: 933
Data di visita: 5 gennaio 2019

www.instagram.com/acsi_nl
www.facebook.com/ACSIENR

Conferma della promozione desiderata.

3



SignHost >

Messaggio:
Oggi 12:33

Codice di verifica per la firma del documento ACSI:
978070

Il codice di verifica sarà inviato al proprio numero di telefono.

Le ispezioni dei campeggi

Campsite Portal

Naturalmente, dopo aver dato la propria approvazione, riceverete una conferma di quanto è stato concordato. Sarà sempre possibile visualizzare l'accordo su Campsite Portal ed è possibile anche modificarlo fino alla data indicata nel contratto stesso. In caso di modifiche al contratto, la procedura con il codice di verifica si ripeterà di nuovo. In questo modo rimarrete sempre in controllo dei documenti e delle promozioni concordate. Tutte le informazioni sul Campsite Portal sono ovviamente disponibili nella propria lingua. Un buon esempio di come modificare determinati dettagli su Campsite Portal dopo la visita di ispezione sono le date approvate per le prenotazioni con CampingCard ACSI. Durante la visita dell'ispettore ACSI è possibile che vogliate partecipare alla CampingCard ACSI, ma che non sappiate ancora le date approvate. Ad esempio i giorni festivi possono avere un ruolo nella scelta di queste. In questo caso, l'ispettore utilizzando il portatile crea la "Proposta" nella categoria CampingCard ACSI e inserisce tutte le informazioni già note. Più avanti nella stagione magari avrete più chiarezza su quali date scegliere e sarà allora possibile inserirle su

Campsite Portal, e dopo di che si dovrà ripetere la procedura di cui sopra con il codice di verifica. Dopo aver approvato l'accordo, riceverete una richiesta da ACSI per caricare materiale nuovo o mancante (come materiale pubblicitario, testi descrittivi, foto, video e loghi) su Campsite Portal. Inoltre con questo avrete sempre una visione completa che vi permetterà di mantenere la regia sul materiale promozionale scelto.

Una sola piattaforma per tutto

Con Campsite Portal abbiamo realizzato una piattaforma centrale dove possono essere organizzate tutte le comunicazioni tra il vostro campeggio e ACSI. In questo modo, accedendo con il nome utente e password, avrete accesso a tutti i dati rilevanti. Su questo portale è anche possibile caricare il materiale di cui ACSI necessita per eseguire gli accordi presi. Potrete anche vedere facilmente quante foto è possibile pubblicare e quali foto e materiale pubblicitario sono attualmente presenti su ACSI (Figura 5). Questo sistema fornisce così chiarezza a entrambe le parti. Se alcune informazioni non ci sono ancora state fornite, possiamo facilmente informarvi. Così possiamo garantire più velocemente che il materiale giusto sia disponibile.

Preparazione nei dettagli

Questa digitalizzazione nei metodi di lavoro degli ispettori ACSI è un grande cambiamento sia per noi che per voi. Per garantire che questo processo funzioni nel modo più fluido possibile, i nostri ispettori sono stati preparati in maniera accurata. A marzo e aprile si sono svolte, presso gli uffici ACSI, delle giornate di formazione, durante le quali sono state chiaramente spiegate le funzionalità della piattaforma. Ma naturalmente non ci dimentichiamo dei nostri utenti e per questo, prima dell'ispezione, ACSI invierà una newsletter a tutti i campeggi contenente l'annuncio della visita e un link alla nuova brochure promozionale. In questo modo, già prima dell'ispezione, sarete a conoscenza di tutte le opzioni promozionali che vi aiuteranno a dare più visibilità al vostro campeggio.

Il campeggio è la priorità

Con i portali vi diamo l'opportunità di avere controllo totale sulla comunicazione con ACSI in qualsiasi momento. Il rischio di errori sarà notevolmente ridotto. Voi e il vostro campeggio sarete la nostra priorità. L'ispettore ACSI e il nostro team presso l'ufficio ACSI ovviamente ti aiuteranno come possibile.

Tutte le modifiche a colpo d'occhio:

- ✓ Niente più accordi cartacei.
- ✓ Firma digitale sicura tramite un codice di verifica.
- ✓ Conferma d'ordine digitale
- ✓ Possibilità di modificare l'ordine fino alla scadenza indicata nella conferma d'ordine stessa o in consultazione con ACSI.
- ✓ Caricare e rimuovere le foto, i testi descrittivi, i video, i loghi e i materiali pubblicitari su Campsite Portal.
- ✓ Il materiale non può più essere inviato ad ACSI per posta, WeTransfer o con altri mezzi.

Le firme digitali e l'identificazione digitale.

5

Così si rende felice il **campeggiatore con un cane**

Circa il 24% degli utenti CampingCard va in vacanza con un cane. In armonia con la natura, con tanto spazio e libertà. Ci sono campeggi che fanno tutto il possibile per servire in modo ottimale i proprietari del cane. Immaginate centri benessere per cani o a una spiaggia appositamente destinata agli animali. Vi presentiamo alcuni di questi paradisi per gli amici a quattro zampe e vi raccontiamo quello che i proprietari di cani vogliono quando scelgono un campeggio.

1. Camping Slatina, Croatië

Nei mesi estivi c'è un addestratore cinofilo nel campeggio che offre varie sessioni di addestramento gratuite. È possibile chiedere al trainer delle sessioni anche se il cane ha problemi comportamentali. Il campeggio vuole così assicurarsi che i campeggiatori sia con che senza cani possano interagire in armonia. Ci sono varie zone in tutto il campeggio dove il cane può essere portato a spasso e lasciato libero. Anche sulla spiaggia c'è un'area speciale dove i cani possono nuotare.

2. Tiliguerta Camping Village (Italia)

In estate sono organizzate esposizioni canine e c'è una spiaggia speciale dove i cani possono correre, giocare e nuotare. Tiliguerta Dog Beach è completamente attrezzata per i cani. Ci sono ombrelloni e lettini, abbeveratoi, giocattoli galleggianti, c'è una doccia per cani, un veterinario, dog sitter, addestratore cinofilo e snack. L'accesso alla spiaggia è possibile su presentazione del passaporto europeo del cane o della prova di vaccinazione. Tiliguerta Camping Village si trova in Sardegna.

3. Camping Besthmenerberg (Paesi Bassi)

In questo campeggio nelle foreste del Vechtdal in Overijssel è possibile portare con sé gratuitamente



Dog Camp Union Lido (Italia).

fino a quattro cani. E le strutture dedicate e accorgimenti sono tanti. Ad esempio, si può affittare una recinzione per la piazzola e sono presenti una doccia per cani e un campo giochi per cani dove gli amici a quattro zampe possono correre liberi. C'è anche un luogo dedicato in cui il cane è accudito mentre il campeggiatore fa un tuffo rinfrescante in piscina. E nel centro cinofilo Wraf è possibile seguire con il proprio cane dei corsi, dei training o delle speciali attività.

4. Union Lido, Italia

L'Union Lido a Cavallino (Venezia) ha aperto uno speciale Dog Camp nel 2016 con 220 piazzole e molti servizi per gli amici di zampa. Ad esempio, i campeggiatori possono viziare i loro animali domestici in un vero centro benessere per cani, o con drink al Dog Bar, o un tuffo rinfrescante nella Dog Pool o una giocata sulla Dog Beach. Come proprietario, vuoi fare una pausa dalle passeggiate con il cane? Ci pensa il Dogsitter a

portare fuori il cane. Per le emergenze, c'è un veterinario o la Dog Ambulance.

5. Parco ricreativo Samoza (Paesi Bassi)

Dopo una passeggiata nei boschi del Veluwe, il cane potrebbe probabilmente avere bisogno di una lavata. Proprio per questo il campeggio ha una doccia per cani e i campeggiatori la possono usare gratuitamente. È possibile portare con sé fino a 4 cani e partecipare alle tante attività del centro cinofilo Wraf, come ad esempio un servizio fotografico o un addestramento. Il campeggio organizza occasionalmente giornate dedicate ai cani con attività extra sia per gli animali che per i loro padroni.

6. Camping Lanterna, Croazia

Il Lanterna Premium Camping Resort nell'isola croata di Istria ospita l'Happy Dog Premium Village, completamente creato su misura per gli animali domestici. Le attività spaziano dai massaggi

per i cani al centro benessere, a un bar con una birra speciale per il cane, un prato dove gli animali possono correre liberi, una doccia e una spiaggia dove i cani sono

benvenuti. C'è anche la possibilità di soggiornare in questo villaggio tematico in una delle 18 case da campeggio modernamente arredate.

Ecco cosa vuole un proprietario di un cane

- I proprietari di cani spesso cercano un campeggio in un ambiente naturale, in modo che gli animali possano godersi la natura in allegria.
- I posti con ombra sono molto importanti, soprattutto in un clima caldo, dove c'è il pericolo che il cane abbia un'insolazione.
- Non tutti i cani sono socievoli nei confronti di altri cani o persone, quindi i padroni sono felici se possono recintare la propria piazzola. La maggior parte dei campeggiatori portano una recinzione con sé, ma può esser certamente un buon servizio in più che il campeggio offre.
- È importante anche che i proprietari conoscano le regole del campeggio e nel paese di loro scelta. Soprattutto le regole riguardanti i cani devono esser chiaramente indicate sul sito web del campeggio.
- Gli amanti dei cani scelgono più spesso un campeggio vicino al mare, a un lago o un fiume
- Di solito preferiscono evitare di esser troppo vicini ai bambini o alle strutture dedicate ai più piccoli.



Parco ricreativo Samoza (Paesi Bassi).



Tiliguerta Camping Village (Italia).

Il ragno nel web

Property Management System

Gestione delle prenotazioni tramite il sito web, controllo automatico dell'entrata, preparazione della fattura in pochi secondi al momento della partenza: un Property Management System (PMS) può alleggerire tantissimo lavoro. Come funziona esattamente e quali sono le ultime funzioni? ACSI vi spiega tutto!

Per i campeggiatori è ormai scontato che il campeggio abbia un sito web, così da poter avere in anticipo un'idea dell'atmosfera e dell'offerta, da poter vedere se c'è disponibilità nel periodo desiderato e per poter prenotare direttamente online. Spesso non sono nemmeno più sorpresi che il cancello si apra automaticamente al loro arrivo al campeggio e sanno già dove dirigersi. Alla partenza, la fattura viene preparata in un paio di click, compresi i costi per il consumo di energia elettrica. Ovviamente tutto è già stato elaborato nella contabilità del campeggio. Viene anche inviato un invito per una recensione e mesi dopo il loro soggiorno, i clienti ricevono automaticamente un'offerta conveniente per la stagione successiva. Quello che i campeggiatori non sanno è cosa succede dietro le quinte e cosa fanno un Property Management System (PMS) e un channel manager. Per molti professionisti del mondo del campeggio usare questo sistema è una passeggiata, ma per tanti altri rappresenta invece un mondo sconosciuto.

Prezzi dinamici

Originariamente la funzione principale di un PMS era quella di distribuire gli ospiti sul terreno del campeggio nel modo più favorevole possibile. Oggi però, gli strumenti di prenotazione, vendita e marketing sono forse le parti più importanti di un PMS. Si va da diversi widget di prenotazione fino all'integrazione di Google ads. L'ultima novità è la possibilità

di "prezzi dinamici" (prezzi che dipendono dal momento della prenotazione) e "gestione delle entrate" (strumenti per ottenere automaticamente il più alto prezzo possibile: il sistema cerca di scoprire quale sia "l'ottimale prezzo" e in qualsiasi momento quando i campeggiatori vogliono prenotare). Sempre più PMS supportano la determinazione del prezzo dinamico.

La gestione delle entrate significa che finché il numero di prenotazioni e gli importi delle prenotazioni non diminuiscono, i prezzi sono sempre leggermente in aumento e quando i numeri diminuiscono, i prezzi scendono leggermente fino al momento in cui gli importi e prenotazioni non aumentano. Lo strumento di gestione delle entrate tiene conto

ad esempio il tempo. Queste sono tecniche che sono già comuni nel settore aeronautico e alberghiero. Phobs offre questo tipo di strumento da diversi anni, mentre Master lo ha appena introdotto. L'enfasi però è principalmente sul marketing. I sistemi PMS aggiungono sempre nuovi strumenti o offrono soluzioni create da terze parti. Ad esempio, Tommy collabora con un partner che fornisce piantine e ha diversi widget di prenotazione già pronti. Il lavoro continua inoltre anche a livello di collegamenti hardware: Stratech integra sistemi di cassa esterni e Erdmann Edv Service con un sistema di ristorazione.

Tutto nel cloud

Molti fornitori PMS erano inizialmente concentrati solo

registratori di cassa, ecc.) e cloud (es. per i dati di prenotazione).

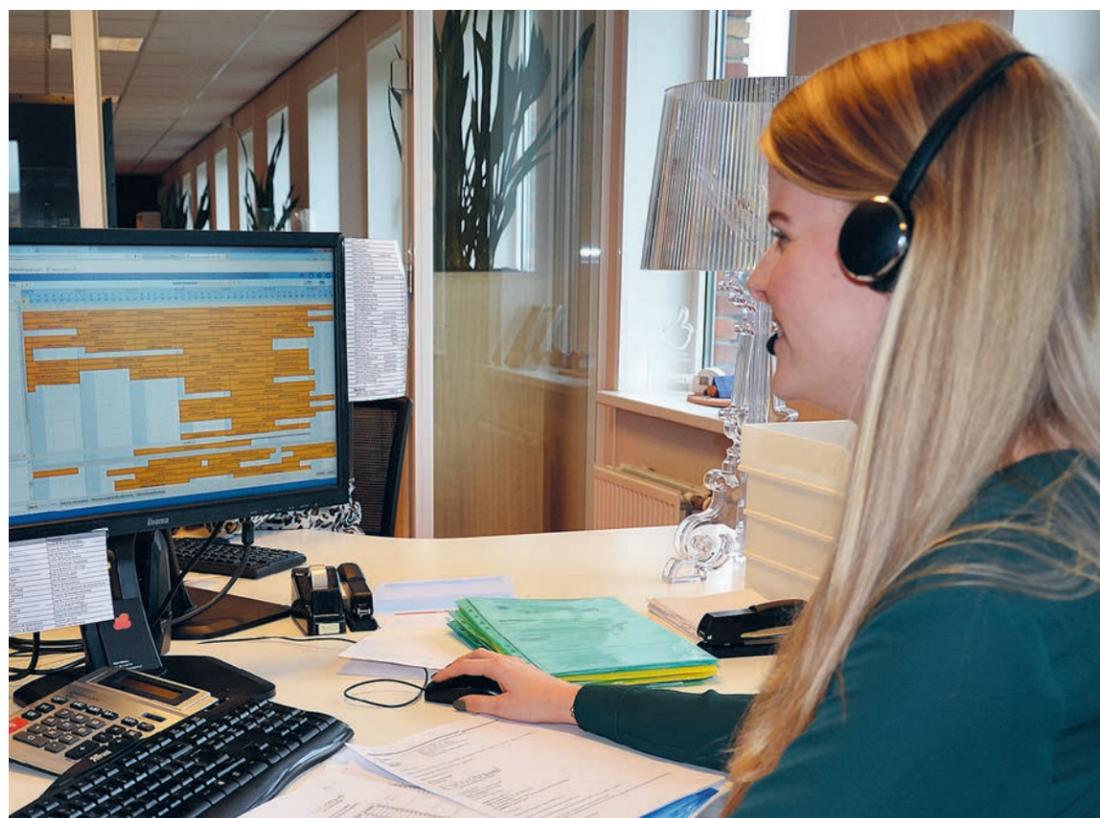
Differenze per paese

Notabili sono anche le grandi differenze in Europa nella percentuale di campeggi che utilizzano un PMS e le dimension

il quale però non è un sistema PMS, infatti si definiscono un "ufficio virtuale di vendite", ovvero un sistema che supporta a pieno i campeggi nella gestione e nell'ottimizzazione delle prenotazioni e dei risultati. Inoltre, fungono anche da channel manager per le piattaforme di prenotazione. Phobs è collegato a un PMS in venti lingue.

Nuovi arrivi

Non è semplice cambiare PMS. Tuttavia, è qualcosa che avviene regolarmente e nuovi fornitori e prodotti arrivano costantemente sul mercato a prezzi accessibili per i campeggi più piccoli. I nuovi arrivati come Inaxel, Camping Care e Booking Experts sono così riusciti ad attirare un numero relativamente grande di campeggi. Questo vale anche per i nuovi prodotti di nomi famosi nel mondo PMS, come il programma Tommy 2.0 di AICN. La tendenza vede programmi più user-friendly e un design in cui è necessario solo il minimo supporto, rendendo così i servizi più economici per i campeggi. Indispensabili sono le opzioni di integrazione con software popolari, come quelli per la contabilità, CRM e di e-mail.



Utilizzo di un PMS per la gestione di una prenotazione telefonica. Il Property Management System può alleggerire il carico lavorativo.

anche dei dati storici di prenotazione, del modello stagionale, del paese del cliente e di tutto ciò che influenza le prenotazioni, come

su alcune forme di alloggio, ad esempio alberghi, e in seguito hanno anche iniziato a coprire il mondo del campeggio. A volte naturalmente succede però anche il contrario. Infatti, Erdmann Edv Service ha iniziato come fornitore di un sistema PMS per campeggio e ha ampliato la sua offerta ad altri tipi di alloggio. Prima dell'era di Internet, i PMS funzionavano interamente a livello locale nel campeggio. Successivamente invece l'utilizzo di un server esterno è diventato comune. Lo storage sui server centrali ha anche permesso la prenotazione del campeggio via internet. Attualmente è possibile grazie ai sistemi di cloud e molti PMS sono già completamente online. I campeggi più grandi che hanno un hardware collegato al sistema, spesso scelgono una combinazione di deposito locale (per controllare cancelli,

dei provider di PMS per paese. In Spagna, due importanti provider controllano l'intero mercato, Mastercamping e Sequoiasoft (Thelis). In Italia c'è un'enorme frammentazione. La Francia, in quanto paese più grande per numero di campeggi, utilizza principalmente i due più grandi provider di PMS: Sequoiasoft (Thelis) e Inaxel. Se si osservano i numeri, i due leader di mercato in Francia sono anche i leader di mercato in Europa. In Germania, sono relativamente pochi i campeggi che utilizzano un PMS, ma il numero sta crescendo rapidamente. I più diffusi tra i tedeschi sono CompuSoft, Easycamp e Erdmann Edv Service. La maggior parte dei campeggi nei Paesi Bassi ha anche un PMS. I maggiori fornitori sono Stratech e AICN (incluso Tommy 2.0). Mentre in Croazia il leader è Phobs,

Il ruolo dei channel manager

Nell'ottenere il maggior numero possibile di prenotazioni al minor costo possibile, il channel management gioca anche un ruolo, infatti questo garantisce la possibilità di indicare in base al canale (ad esempio ACSI Booking), tipo di campeggio o alloggio, l'offerta che si vuole garantire.

Molti PMS hanno una funzione di channel management integrata e collegamenti con gestori esterni. Esempi sono Ctoutvert Channel Manager (oltre 30 PMS e channel manager disponibili), Phobs (90% del mercato croato), Nextpax (Tommy, Maxxton), Qenner (Stratech, Maxxton) e Siteminder (Mastercamping). Alcuni channel manager sono anche interconnessi.

Nome	Url	Principali mercati
AICN / Tommy 2.0	www.aicn.nl	Paesi Bassi
Esperti di prenotazione	www.bookingexperts.nl	Paesi Bassi
Camping.Care	camping.care	Paesi Bassi, Germania, Italia
CompuSoft	www.compuSoft.dk	Danimarca, Germania
Easycamp	www.easycamp.info	Paesi Bassi, Austria, Italia
Erdmann Edv Service	www.erdmann-edv-service.de	Germania
Inaxel	www.inaxel.com	Francia
Master Camping	www.mastercamping.com	Spagna
Maxxton	www.maxxton.com	Paesi Bassi, Belgio
Sequoiasoft (Thelis)	camping.sequoiasoft.com	Francia, Spagna
Stratech	www.stratech.nl	Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo
Ctoutvert	www.ctoutvert.com	Più paesi
Phobs	www.phobs.net	Più paesi
Qenner	qenner.com	Più paesi
Nextpax	nextpax.com	Più paesi
Siteminder	www.siteminder.com	Più paesi

Agli Europei piace andare in campeggio

In quale paese si andrà in campeggio nel 2019? Qual è la seccatura più grande in campeggio? E a qual è il tipo di campeggio preferito? Abbiamo fatto queste e altre domande a campeggiatori olandesi, tedeschi, inglesi, francesi, spagnoli e italiani.

In Europa adoriamo il campeggio. Soprattutto in estate. Camper, roulotte, carrelli-tenda e auto cariche all'inverosimile riempiono le nostre autostrade. Via verso una piazzola al sole! Non per niente ACSI vende guide e altri prodotti relativi al campeggio in tutta Europa. Grazie a quest'attività, conosciamo molti campeggiatori europei. Ma abbiamo pensato che era ormai venuto il momento di conoscerli ancora meglio, chiedendo loro come preferiscono campeggiare. Tramite i nostri siti (Eurocampings.eu, CampingCard.com e KleinenFijnCampings.nl) abbiamo raggiunto i campeggiatori che hanno preso parte al grande sondaggio ACSI sul campeggio. Il sondaggio è stato suddiviso in due parti; alla prima parte hanno risposto 18.683 persone e alla seconda 9.130. Condividiamo con voi i risultati più significativi.

Coloro che hanno risposto alla prima parte del sondaggio hanno in media 54 anni, il 56% sono

uomini e il 62% vanno in campeggio in coppia, senza bambini. Coloro che hanno risposto alla seconda parte del sondaggio hanno in media 57 anni, il 59% sono uomini e il 69% vanno in campeggio in coppia, senza bambini.

Si preferisce rimanere nel proprio paese

Una sorprendente corrispondenza tra le diverse nazionalità è che la maggior parte dei campeggiatori nel 2018 è andata in vacanza nel suo paese. Solo gli Inglesi nel 2018 sono andati più in campeggio in Francia che nella loro patria. E anche le previsioni per il 2019 indicano che preferiscono la Francia.

Distanza

Gli Olandesi, tra tutte le nazionalità, sono quelli che percorrono le distanze più lunghe per raggiungere la destinazione prescelta. Più della metà dei campeggiatori olandesi percorre addirittura più di 1000 chilometri per andare in campeggio. Gli Spagnoli rimangono più vicini a casa: il 55% non fa più di 500 chilometri.

Preferenza

Il campeggiatore tedesco preferisce un campeggio al mare (73%). Rispetto alle altre nazionalità, sono coloro che scelgono molto più spesso un campeggio sulla costa. I campeggi di piccole dimensioni sono molto popolari tra gli Olandesi (63%) e gli Inglesi (62%). Gli Spagnoli preferiscono invece la natura (56%).

Mezzo preferito per andare in campeggio

Il camper è in grande espansione. Tra i Francesi, il camper (35%) ha la meglio sulla roulotte (27%). Lo stesso vale per gli Italiani. Il 57% va in campeggio con il camper e solo il 16% con la roulotte o la tenda (21%).

Oltre ai Francesi e agli Spagnoli, sono i campeggiatori inglesi a utilizzare più il camper (46%) della roulotte (28%). L'uso della tenda, tuttavia, è notevole tra gli Inglesi: la usa il 20% di chi va in campeggio.

I campeggiatori tedeschi vivono un dilemma, perché il numero di persone che utilizza il camper (43%) e quello che va in roulotte (46%) è sostanzialmente identico.



LA TOP-5 DELLE DESTINAZIONI PER IL CAMPEGGIATORE OLANDESE

	2018	2019
1.	Paesi Bassi	Paesi Bassi
2.	Francia	Francia
3.	Germania	Germania
4.	Belgio	Italia
5.	Italia	Spagna



Il campeggiatore olandese nel 2019 preferisce sempre andare in vacanza nel suo paese o in Francia. La Spagna aumenta la sua popolarità e arriva nella top-5, dove non troviamo più il Belgio.

LA TOP-5 DELLE DESTINAZIONI PER IL CAMPEGGIATORE TEDESCO

	2018	2019
1.	Germania	Germania
2.	Italia	Italia
3.	Austria	Francia
4.	Francia	Austria
5.	Paesi Bassi	Croazia



Il campeggiatore tedesco, nel 2019, sceglie la Francia più che l'Austria. E nel 2019 la Croazia entra nella top-5 delle destinazioni, scalzando i Paesi Bassi.

LA TOP-5 DELLE DESTINAZIONI PER IL CAMPEGGIATORE INGLESE

	2018	2019
1.	Francia	Francia
2.	Inghilterra	Inghilterra
3.	Spagna	Spagna
4.	Germania	Italia
5.	Italia	Germania



Gli Inglesi scelgono la Francia nel 2018 e nel 2019 preferiscono rimanere in patria. L'Italia sembra essere più popolare nel 2019 e vince la top-5 della Germania.

LA TOP-5 DELLE DESTINAZIONI PER IL CAMPEGGIATORE FRANCESE

	2018	2019
1.	Francia	Francia
2.	Spagna	Spagna
3.	Italia	Italia
4.	Germania	Germania
5.	Belgio	Belgio



I Francesi rimangono affezionati alle loro destinazioni preferite del 2018. La top-5 nel 2019 rimane invariata rispetto a quella del 2018.



Volete conoscere ancora meglio il campeggiatore europeo? Come sono considerati per esempio i campeggi per naturisti? Che cosa si mangia durante le vacanze? Quali generi alimentari ci si porta da casa? Per che cosa si usa Internet in campeggio?

Potete scaricare tutti i risultati del sondaggio su www.eurocampings.nl/kampeeronderzoek

Il timore maggiore dei campeggiatori

I campeggiatori di tutte le nazionalità sono unanimi nell'indicare la seccatura più grande in campeggio: toilette e docce sporche. Colpisce il fatto che i campeggiatori dei paesi dell'Europa meridionale (Spagnoli, Italiani e Francesi) si lamentano il doppio del cattivo tempo incontrato durante le vacanze rispetto alle altre nazionalità (Olandesi, Tedeschi e Inglese). Sono quindi coloro che tengono maggiormente ad andare in campeggio con il bel tempo.

Ci sono poi altre cose che infastidiscono chi va in campeggio. Al primo posto tra i campeggiatori di diverse nazionalità viene spesso la pulizia delle toilette (chimiche). Gli Italiani tuttavia pensano che la cosa peggiore sia la preparazione del mezzo per andare in campeggio (35%). Fare la spesa durante le vacanze? Tra tutte le nazionalità, sono i Francesi quelli che pensano che sia la cosa più noiosa.



Giudizi

I campeggiatori ritengono importante ciò che gli altri ospiti pensano del campeggio. La maggior parte dei campeggiatori legge i commenti e i giudizi lasciati da altri. Sono soprattutto gli Spagnoli quelli che maggiormente si lasciano guidare da queste informazioni. Il 64% legge spesso o sempre i giudizi di altre persone che sono state ospiti di quel campeggio. Tra tutte le nazionalità, i Francesi si lasciano influenzare meno dal giudizio degli altri.

Gli argomenti più importanti nel giudizio su un campeggio sono, per la maggioranza delle nazionalità, i sanitari e l'igiene. L'ambiente e il rapporto qualità-prezzo sono altri aspetti importanti.

Widget ACSI

Fate sapere a chi visita il vostro sito che per voi la qualità è importante!

In quanto campeggio ACSI, avete la possibilità di mettere un widget ACSI sul vostro sito Internet. Potete utilizzare in modo ottimale ACSI come marchio di qualità.

Un widget è un piccolo elemento grafico che può essere aggiunto facilmente al vostro sito Internet e che contiene informazioni importanti per i visitatori. Pensate per esempio al logo ACSI o al voto che i campeggiatori danno alla vostra struttura sui nostri siti Internet o tramite le nostre app.

Segno distintivo per milioni di campeggiatori

Il logo di ACSI è un marchio di qualità, altamente riconoscibile da milioni di campeggiatori in tutta Europa. Mettendo sul vostro sito il logo ACSI, mostrate ai visitatori la proficua collaborazione che avete con ACSI. Questo dà fiducia ai vostri futuri ospiti.

Mostrate i giudizi dati al vostro campeggio

Oltre al logo ACSI, anche i giudizi sul campeggio sono importanti per i futuri ospiti del vostro campeggio. Mostrando il voto sul

1. Widget con la valutazione

Mostra la valutazione di chi è stato nel tuo campeggio. Devi esserne fiero!

Seleziona il widget con la valutazione

2. Widget con il logo

Comunica che collabori con noi!

Seleziona il widget con il logo

3. Widget con l'ispezione

Evidenzia il fatto che il tuo campeggio viene ispezionato ogni anno da noi!

Seleziona il widget con l'ispezione

È possibile scaricare 3 tipi di widget:

1. Voto ACSI
2. Widget con il logo ACSI
3. Widget logo ACSI + anno di ispezione

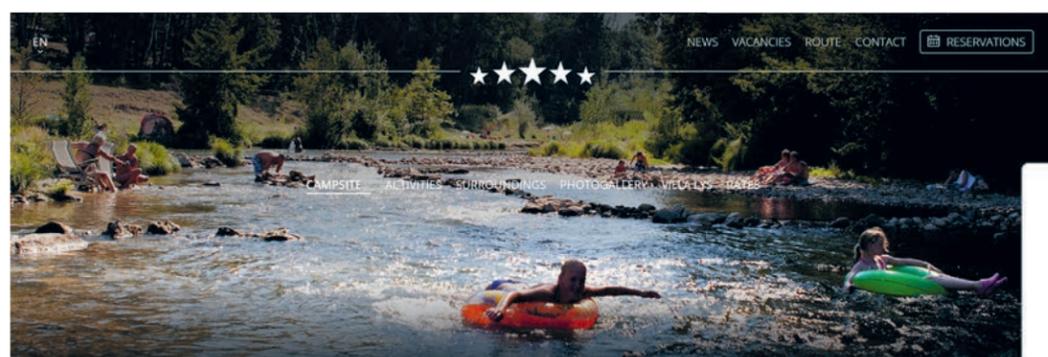
Per maggiori informazioni, cliccate su www.eurocampings.nl/widget

Widget ACSI

- ✓ Facilissimo da comporre
- ✓ Semplice da mettere sul sito
- ✓ Alto valore di attrazione per i visitatori
- ✓ Fate sapere che collaborate con ACSI

vostro sito Internet, con un link ai giudizi e ai commenti, invogliate i visitatori a scegliere la vostra struttura.

Realizzate gratis il vostro widget
L'uso dei widget è gratuito e la realizzazione è veramente molto semplice.



CAMPSITE

UNIQUE

La Belle is a terraced camp site positioned next to a wooded hillside and set in 36 hectares of grounds. The site can only be accessed along a 1 km track. The site is positioned right by the River Cèze, one of the tributaries of the de Rhône.

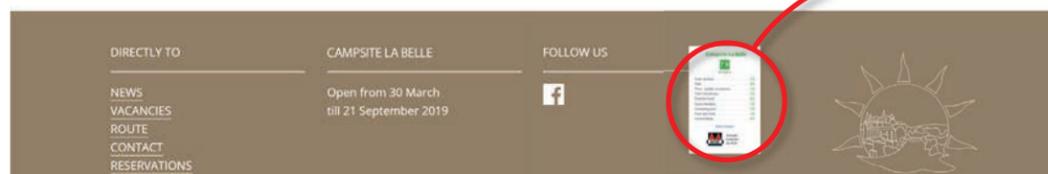
The camp site is under Dutch management. You will receive a warm and personal welcome and a motivated team is at your service. You can get the utmost enjoyment from your holiday!



OPENING CAMPING

The campsite is open from 30 March till 21 September 2019. Our reception is open daily from 8.30 till 17h. (After opening hours you can check in at the bar).

A part of the campsite has an access to handicapped persons or reduced mobility.



Campsite La Belle

7.9

30 reviews

Toilet facilities	7.9
Staff	8.0
Price - quality comparison	7.8
Child friendliness	7.8
Entertainment	8.2
Sports facilities	7.8
Swimming pool	7.8
Food and drink	7.8
Surroundings	8.5

Add a review



Annually inspected by ACSI

Costruire con passione

Avviare un campeggio da zero, trasferirlo o ristrutturare integralmente uno esistente comporta molte sfide. Ne abbiamo parlato con i titolari di quattro campeggi e con il direttore di Baia Holiday

Group. Ci vuole molta passione e perseveranza per costruire un campeggio ex novo. È essenziale ascoltare i propri clienti e avere una propria visione.

Campeggio Cisano/San Vito a Bardolino (Italia)

"La nostra pazienza è stata premiata"

Il campeggio Cisano/San Vito si trova sul lago di Garda. Abbiamo parlato con il direttore Umberto Borsotti dell'ampia ristrutturazione effettuata.

"Nel novembre 2018 abbiamo iniziato un'importante ampliamento che comprende una nuova piscina, 130 nuove piazzole e un hotel. La capacità è stata aumentata del 20%. Questo richiede una buona organizzazione. Abbiamo fatto eseguire molti studi tecnici e architettonici e abbiamo tenuto conto delle linee guida di organizzazioni sia italiane che nordeuropee. È importante considerare tali linee guida nella fase di progettazione, poiché questo ci permette di migliorare il servizio ai nostri clienti. Oltre a soddisfare i requisiti minimi e le normative desideriamo stabilire uno standard elevato in un mercato in continua evoluzione".

Pannelli solari

Borsotti intende realizzare un progetto innovativo e rispettoso

dell'ambiente. "A tale fine sono stati consultati specialisti in vari settori. Abbiamo installato pannelli solari che forniranno il 30% dell'energia per l'hotel. Raccogliamo anche l'acqua piovana in un

"DESIDERIAMO STABILIRE UNO STANDARD ELEVATO."

serbatoio e con essa innaffiamo le piante nei periodi più secchi. Nei nuovi servizi igienici, il sistema di scarico è stato modificato per permettere un risparmio idrico."

Molto soddisfatto

Borsotti parla della progettazione: "La progettazione ha richiesto diversi anni perché ci siamo confrontati con molti enti, come il



Comune di Bardolino, la provincia di Verona, la Regione Veneto e la Soprintendenza Archeologia Belle Arti e Paesaggio, un ente che si occupa della conservazione del paesaggio. In alcuni casi è sta-

to necessario tempo per avere una risposta dagli amministratori. Ma la nostra pazienza è stata ricompensata. Nel frattempo la costruzione è quasi terminata e siamo molto soddisfatti del risultato.

Una volta che il terreno e il manto erboso sono stati ripristinati e le piante sono in fiore non si vedrà più che è stato eseguito l'intervento. "Ora aspettiamo le risposte dei nostri ospiti!"

Camping Resort Bodenmais, Bodenmais (Germania)

"Intuiamo lo spirito dei tempi"

Camping Resort Bodenmais è un nuovo campeggio in costruzione. Si tratta di un desiderio cullato a lungo da parte di un gruppo di imprenditori tedeschi nuovi nel settore del campeggio.

Diane Heigl, responsabile marketing: "Da anni avevamo il desiderio e la visione di avviare un campeggio e abbiamo tenuto d'occhio il mercato. Vantiamo una notevole esperienza nei settori della tecnologia, dell'automazione,

dell'edilizia e dell'industria. Fin dall'inizio abbiamo avuto clienti nel settore turistico. Quindi conoscevamo già le opportunità e le sfide di questo mondo. Il passaggio a un campeggio nostro è stato ponderato e pianificato con largo anticipo."

Un luogo in cui sentirsi bene

La filosofia di fondo di Bodenmais è un "luogo in cui sentirsi bene" con un'atmosfera rustica ed esclusiva e dotato di ogni comfort. Il campeggio è dotato di servizi wellness, di una Skypool e in tutta l'area del campeggio è presente la Granderwasser (acqua benefica sottoposta a trattamento speciale). Anche la sostenibilità gioca un ruolo importante. Heigl: "Utilizziamo veicoli elettrici e traiamo la maggior parte della nostra energia dai pannelli solari. Siamo collegati al sistema regionale di riscaldamento a legna. Inoltre, grazie alla Granderwasser, possiamo utilizzare meno cloro e abbiamo meno problemi di calcare."

Prima la qualità poi la quantità

"Internamente disponevamo già di una ampia expertise nel settore della progettazione e della costruzione del campeggio", spiega Heigl. "Abbiamo studiato le tendenze e le esigenze dei campeggiatori e ci siamo chiesti se ciò fosse in linea con il concept

che avevamo in mente. Per fortuna intuivamo lo spirito dei tempi e guardiamo al futuro. Anche le dimensioni relativamente piccole del campeggio costituiscono un grande vantaggio. Crediamo che la qualità abbia la precedenza sulla quantità." L'inaugurazione del campeggio è prevista per aprile 2020. Le prenotazioni possono essere effettuate a partire da agosto 2019. "Stiamo ancora imparando molto e siamo curiosi di ciò che sperimenteremo da qui a qualche anno", spiega Heigl. "Siamo entusiasti di questo nuovo progetto."

"AVERE UN CAMPEGGIO NOSTRO ERA IL PASSAGGIO LOGICO"



Campeggio Waterhout, Almere (Paesi Bassi)

“Una struttura che soddisfa i desideri dei campeggiatori”

Il campeggio Waterhout di Almere ha sperimentato un processo speciale. Questo campeggio ha dovuto essere spostato interamente in un'altra località. Abbiamo parlato con la proprietaria Tineke Fokkens.

Abbiamo dovuto spostare il nostro campeggio perché nella vecchia area il comune di Almere ha progettato la costruzione della mostra mondiale di orticoltura Floriade e di una nuova area residenziale. Il comune ha sostenuto fino al 2016 che il campeggio poteva rimanere, ma si è scoperto più tardi che in realtà le intenzioni erano altre. Abbiamo fatto tutto il possibile per restare, ma non si può competere con gli enti governativi.”

Sei mesi

“Abbiamo progettato il nostro nuovo campeggio in maniera autonoma e l'abbiamo fatto disegnare”, spiega Fokkens. “La costruzione doveva essere fatta in sei mesi

e questa è stata una bella sfida. Abbiamo potuto iniziare solo all'inizio di settembre a causa di un rallentamento dei lavori e dovevamo essere aperti per Pasqua. C'è stato anche brutto tempo con molta pioggia, il che ha costituito un ulteriore ostacolo. Ma abbiamo

continuato a cercare soluzioni per essere pronti per Pasqua.”

Forma rotonda

“Il nuovo campeggio tiene conto dei desideri dei campeggiatori”, afferma Fokkens. “Il vecchio campeggio aveva una forma rotonda

che gli ospiti apprezzavano. Questo aspetto è stato riportato anche nel nuovo campeggio. Disponiamo di ampie piazzole con elettricità, acqua e scarico. Abbiamo anche bellissime piazzole per camper, lodge, glamping tent e una zattera da campeggio. Abbiamo progettato gli

edifici in modo sostenibile e abbiamo installato caldaie e pannelli solari. Anche i rifiuti vengono differenziati, disponiamo di un nostro orto e alberi da frutto e le piante sono a coltivazione biologica”.

Con piacere

Fokkens ci parla dell'intero processo: “Si deve pensare attentamente in anticipo ciò che si vuole e iniziare per tempo, se possibile. In questo modo ci si risparmia un sacco di stress. È inoltre importante prendere accordi chiari con gli appaltatori. Non è facile costruire un campeggio completamente nuovo in così poco tempo. Siamo riusciti a farlo perché crediamo nel nostro progetto e ci divertiamo a realizzarlo. Possiamo anche stare tranquilli per il futuro perché i nostri figli porteranno avanti il nostro lavoro nel campeggio.” Gli ospiti di Waterhout supportano il campeggio. La famiglia Fokkens attende con ansia la nuova stagione ed è pronta ad accogliere e coccolare gli ospiti.



Campeggio Omišalj, Omišalj (Croazia)

“Ogni ospite deve sentirsi il benvenuto”

Kamp Omišalj sull'isola croata di Krk è stato completamente rinnovato. Parla Iva Biskupi, Sales & Marketing Manager.

“A Omišalj si può trascorrere una vacanza di lusso in un ambiente mediterraneo”, spiega Biskupi. “Ogni ospite deve potere trovare qui la sua piazzola o sistemazione preferita. Le piazzole turistiche soddisfano gli standard più elevati. Anche i servizi igienici soddisfano i più elevati standard di igiene.”

Sondaggio presso la clientela

Biskupi racconta che la costruzione della struttura ha richiesto due anni. “Un team di esperti è stato presente per tutto il periodo.

Abbiamo avuto dei problemi. Per esempio, abbiamo dovuto interrompere i lavori di costruzione nell'estate del 2017. In autunno abbiamo potuto proseguirli.”

Per soddisfare le esigenze degli ospiti abbiamo comunicato molto con i campeggiatori per saperne di più sulle loro idee e desideri. È stato inoltre effettuato un sondaggio tra i nostri clienti. Ogni ospite è importante per noi e vogliamo che tutti si sentano i benvenuti”, spiega Biskupi. “Dopo il check-in gli ospiti vengono accompagnati per-

sonalmente alla loro piazzola. Vi sono anche momenti informativi sugli eventi del campeggio. Abbiamo investito molto in un approccio personale. Inoltre, tutte le strutture per gli ospiti del campeggio sono gratuite.”

Iniziativa ecologiche

Anche la sostenibilità è importante. Biskupi: “L'acqua viene riscaldata con l'energia solare, si differenziano i rifiuti e si organizzano iniziative ecologiche per mantenere il mare pulito anche sott'acqua. Vi è spesso una collaborazione tra le organizzazioni locali e i club subacquei stranieri”.



L'innovazione secondo Baia Holiday Travels & Leisure

Come fa una grande organizzazione come il Baia Holiday Group - con parchi vacanze in Italia, Croazia e Francia - a lavorare sull'innovazione? Luca Neboli, Direttore Marketing e Comunicazione della filiale italiana del Gruppo Baia Holiday: “Vogliamo offrire il meglio per ogni stagione e per ogni tipo di cliente. Per questo motivo investiamo molto nella formazione interna, in nuovi metodi di ricerca e sviluppo e nel supporto di tecnici e consulenti specializzati. L'obiettivo è ottenere l'“effetto wow”. I permessi e le procedure burocratiche a volte richiedono molto tempo ed energia. Preferiamo investire per migliorare l'esperienza della vacanza dei nostri ospiti. I progetti sono quindi a lungo

“SI DEVE ESSERE APPASSIONATI PER AVERE SUCCESSO.”

termine. Grazie alla tenacia dei nostri collaboratori, come il nostro presidente Mario Vezzola, siamo riusciti a realizzare un progetto come il Camping Village Roma Capitol (un nuovissimo campeggio vicino a Roma, ndr). Questo progetto sarà completato nel 2019. La sostenibilità e il rispetto per l'ambiente hanno un'alta priorità. Seguiamo una rigorosa politica ecologica per mantenere intatti gli ecosistemi e ridurre al minimo l'inquinamento. Ci concentriamo anche sull'energia sostenibile e sui pannelli solari. L'ingrediente più importante per un'innovazione di successo è la passione. Questa imprenditorialità non è per tutti, ma crediamo che la passione sia necessaria per raggiungere il successo in questo settore”



Ancora più vicino alla natura

Notizie dal mercato della locazione

I campeggiatori esigenti desiderano provare un'esperienza e i produttori di alloggi per l'affitto lo sanno perfettamente. La gamma di lussuosi chalet immersi nella natura e confortevoli glamping tent si fondono con l'ambiente che li circonda. Ecco alcuni dei progetti ispiratori che sono stati lanciati sul mercato da questa stagione.



Il Safari Adria Adriatic presenta una fantastica terrazza.

Per la prima volta, CrippaConcept è stato presente alla prestigiosa Milano Design Week di aprile. Con un grande glamping, il produttore italiano di case mobili e lodge ha presentato al pubblico, alla stampa e ai designer di tutto il mondo il futuro delle vacanze all'aria aperta. Il progetto futuristico Nuovi Sogni esposto durante la

manifestazione è incentrato su due dei progetti di punta del marchio. Per la casa mobile Queenslander, l'architetto milanese Luca Colombo si è ispirato al mondo della nautica. Lo si vede, ad esempio, nel rivestimento esterno in zinco, rame e titanio e in un interno che ricorda il ponte di uno yacht di lusso. L'altro progetto, A-Luxury

Lodge dell'architetto Roberto Perego, è un glamping lodge a due piani. I design di CrippaConcept offrono la migliore esperienza di vacanza, spiega il direttore Sergio Redaelli: "Prestiamo molta attenzione alla sostenibilità e al design e creiamo un'esperienza di benessere accessibile a tutti."

Prodotti base e di lusso

Luxetenten.com festeggia il suo 10° anniversario con un nuovo design, la Romanov Residence. Questo modello esclusivo è il primo di una nuova linea. Aggiungendo un piano si ottiene spazio nella glamping tent per un bagno di lusso, una cucina e due camere da letto. La struttura dispone anche di un'ampia terrazza. Secondo Luxetenten.com, il presupposto di questo progetto è "tornare alle origini e più vicino alla natura ma con il lusso di un hotel a cinque stelle". Recentemente l'azienda collabora con



Romanov è il primo modello di una nuova linea.



Il Queenslander è ispirato a uno yacht.

l'agenzia di design belga Black Sheep Productions per sviluppare nuovi concept per il glamping.

Varie opzioni

Già nella precedente edizione della Rivista ACSI abbiamo presentato i nuovi progetti di Adria Alpline (chalet di montagna modulare), Floating Resort (casa mobile galleggiante) e Safari Loft (ampia glamping tent). In questa stagione, il marchio presenta anche una serie completamente nuova di case mobili SLine con

particolari dettagli di design come la facciata sulla quale può essere posta una stampa fotografica. Le serie MLine e XLine hanno subito un restyling, con diverse opzioni per, tra gli altri, il rivestimento delle facciate, il tetto e le portefinestre. Un'altra novità è il Safari Adriatic, una glamping tent che offre una scelta tra diversi livelli di equipaggiamento, dal più semplice al più lussuoso. La grande terrazza di fronte all'ingresso mantiene i campeggiatori a contatto con la natura.



Lusso nella natura: A-Luxury lodge.

Ispirazione: vivere la natura nei villaggi vacanze

Non solo i campeggi ma anche i villaggi vacanze investono in strutture per offrire agli ospiti o ai proprietari di case per le vacanze un'esperienza di lusso nella natura. La piattaforma online 2HB presenta i cosiddetti Forest Cubes nelle Ardenne belghe ai consumatori che cercano una casa per le vacanze. Queste moderne case sull'albero sono completamente attrezzate e forniscono un'esperienza di vita all'aperto confortevole. Quirios Holiday Retreats sta sviluppando un nuovo tipo di alloggio nel sud dei Paesi Bassi. Le nuove case per gruppi sono adatte a dieci o dodici persone e sono costruite attorno ad un albero per vivere al meglio la natura.



Le case per gruppi di Quirios



Forest Cube nelle Ardenne belghe.

(Fonte: www.pretwerk.nl)

Una nuova generazione di SunLodges



Creare qualcosa che nessun altro fa, questa è la visione di Ramon van Reine (CEO ACSI) e la strategia SunLodge sposa questa filosofia. Con le case mobili SunLodge cerchiamo principalmente di reinventare lo spazio disponibile, offrire esperienze e sorprendere.

Le moderne case mobili di nuova concezione non sono affatto come le tipiche case mobili su ruote. L'ispirazione è la natura e lo si nota nello stile avventuroso con l'uso di materiali di alta qualità e colori

e tessuti unici. Con la terrazza coperta e recintata e la finitura in legno larix, assomigliano di più a case di lusso. Le attuali case mobili di SunLodge sono già note per i grandi letti, biancheria di

lusso, la cucina con lavastoviglie, l'impianto audio Bluetooth e la terrazza coperta con uno splendido lampadario. I nuovi modelli hanno anche un bagno con doccia con soffione a pioggia e un design interno che ricorda la giungla con, tra le altre cose, un tavolo in legno, sedili con una tappezzeria stile safari e stampe animalier africane sulle pareti.

Alberi speciali

I nuovi nomi sono ispirati da specie di alberi speciali come il

BigLeaf (paragonabile all'Aspen con 3 camere da letto) e anche il Catalpa (paragonabile al RedWood con 2 bagni). Il Catalpa, nella cucina, ha anche una comoda isola e naturalmente il bagno separato con inclusi i servizi. La terrazza (coperta) è forse la parte più importante dell'esperienza di una vacanza e merita attenzione: per questo abbiamo scelto, tra le altre cose, di aggiungere una panca DuoLounger con comodi cuscini.

Combinazione Duo

Inoltre, sono state acquistate nuove tende lodge per il 2019 per cui

Colofon

Edizione

ACSI Publishing BV
Geurdeland 9
NL-6673 DR Andelst - Paesi Bassi
Postbus 34
NL-6670 AA Zetten - Paesi Bassi
Tel. +31 (0)488-452055
Email: info@acsi.eu
Internet: www.acsi.eu

Direzione

Ramon van Reine

Caporedazione

Timo de Boer e Frank Jacobs

Editore

Margot Eggenhuizen

Redazione

Richelle Alewijn, Raymond ten Barge, Joyce Broekhuis, Femmy Hesselting, Marieke Krämer, Pieter Melieste, Hans Pijnenburg, Katinka Schippers, Hubertus Seyffardt, Guido van den Tillaart, Jeroen Timmermans, Mario Vos

Vendite di annunci

Vincent Smit

Redazione foto

Bobo Freeke, Maurice van Meteren

Layout

Suzanne Bas, Jet Bouwmans, Peter Dellepoort, Rein Driessens, Maurice van Meteren, Ton Oppers, Rick Reijntjes, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Esther Schoonderbeek, Tina van Welie

Design

Ton Oppers

Stampa

Rodi Rotatiedruk

Direzione stampa

Ronnie Witjes

il pezzo forte dell'esperienza è una combinazione duo. La Pamoja con tre camere da letto, una con letto a castello con sottostante angolo giochi, è collegata tramite una terrazza al mini alloggio a due posti Kambi. Questa combinazione garantisce così un totale di quattro camere da letto ed è adatta a otto persone. L'altro tipo, la Taiga, ha rifiniture altrettanto lussuose con un letto a baldacchino e toilette separata e due camere da letto: perfetta per un gruppo di cinque persone.

Dove le possiamo ammirare?

Al Camping Terme Catez (Slovenia) troverete tutti i nuovi tipi. Il Camping San Vito (Italia), ha quasi tutti i tipi, ad eccezione di Pamoja. E a Camping Roma (Italia) e Camping Poljana (Croazia) troverai solo le case mobili. Il piano è ovviamente quello di posizionare i nuovi tipi di case mobili su ancora più campeggi dal 2020 in poi.

Le moderne case mobili assomigliano a case vacanza di lusso.





Media 2020

Your European Media Specialist

ACSI guide di campeggi

Tutti i campeggi ispezionati ogni anno vengono citati gratuitamente sulle guide dei campeggi ACSI, vendute in diversi paesi. Nel 2020 la tiratura totale delle guide sarà di 710.500. Un'inserzione, invece, consente di ottenere una visibilità ancora maggiore, per esempio sui canali online di ACSI.



Eurocampings.eu

Le informazioni dettagliate sul Suo campeggio vengono riportate gratuitamente nei siti per campeggiatori più visitati d'Europa, disponibili in 14 lingue. Gli oltre 10 milioni di visitatori di Eurocampings.eu sono i Suoi potenziali clienti.



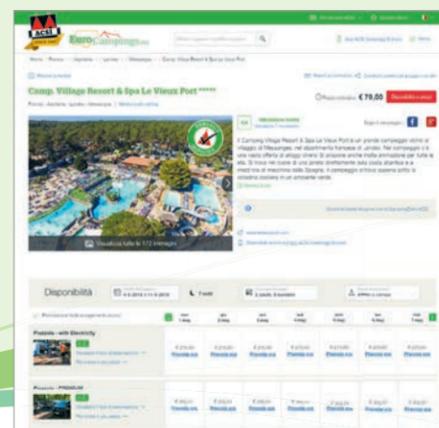
App ACSI Campeggi Europa

Le informazioni dettagliate sul Suo campeggio vengono pubblicate gratuitamente anche sulla app ACSI Campeggi Europa. Questa app riceve 2.500.000 visite l'anno, è utilizzabile sia on-line che off-line ed è disponibile in 13 lingue. Anche in questo caso un'inserzione garantisce maggior visibilità.



ACSI Booking

Con ACSI Booking può rendere disponibile l'offerta del Suo campeggio sui siti e sulle app di ACSI. Desidera approfittare di questo comodo sistema di prenotazione? L'inserimento del campeggio è semplice, si paga solo una piccola commissione, è Lei che stabilisce l'offerta e i Suoi ospiti pagheranno il prezzo ufficiale del campeggio.



Per saperne di più sulle diverse opportunità promozionali:

www.ACSI-MEDIA.com