

# Opportunità o problema?

Nei campeggi il numero di piazzole non è sufficiente



DAL 1965

Pubblicato da ACSI, lo specialista del campeggio: **edizione per autunno 2023**

# La Stampa ACSI



#### Gestione dell'acqua in Europa

I campeggi devono preoccuparsi della gestione delle risorse idriche.

► Continua a leggere a **pagina 2-3**

#### Una strategia di marketing più forte

Seguite i consigli del professor Xavier Font.

► Continua a leggere a **pagina 10-11**

#### CampingCard ACSI digitale

Come funziona il check-in con il QR code?

► Continua a leggere a **pagina 13**



# “La crisi europea nella gestione delle

L'alta stagione del 2023 è stata caratterizzata da condizioni meteorologiche estreme. Siccità e temperature elevate nell'Europa meridionale, ma anche piogge torrenziali in Scandinavia e paesi come Slovenia, Austria e Germania. Alla base di tali manifestazioni estreme c'è il cambiamento climatico, responsabile anche di un altro fenomeno: la scarsità d'acqua, che va di pari passo con il prezzo della stessa. Alcuni proprietari di campeggi lo notano già, ma nel lungo termine le strutture interessate saranno molte di più.

Gijs Simons conferma il quadro. Lavora come Senior Hydrologist per FutureWater, un'impresa di ricerca e consulenza specializzata in ogni genere di questione associata alla gestione delle risorse idriche. Secondo Simons, il problema sta assumendo proporzioni sempre maggiori. “La scarsità e la ripartizione delle risorse idriche disponibili acquisiranno un rilievo sempre maggiore nei prossimi anni. Consiglio ai proprietari di campeggi di iniziare subito ad affrontare la questione, per non incorrere presto in problemi”. ACSI ha esaminato il tema della carenza idrica incombente e di come affrontarla con Simons e i proprietari dei Camping Gran Sol, Camping Orio e Landöns Camping.

## Dalla Svezia alla Spagna

Il Camping spagnolo Gran Sol si trova appena sotto Andorra. Il proprietario Aniol Colillas Canal racconta che ora la siccità si nota principalmente nell'erba. “L'intero campeggio è ricoperto da un manto erboso, che attualmente non è verde come al solito. A parte questo, le cose qui non vanno poi tanto male al momento. A giugno ha piovuto abbastanza, ma agosto è stato un mese molto secco.

In questa stagione, la siccità non costituisce ancora un problema critico per i Paesi Baschi. Eppure la proprietaria del Camping Orio, Jone Olascoaga, è preoccupata per il clima. “Nella nostra regione



**Gijs Simons**

Idrologo Senior presso FutureWater

In qualità di idrologo e “remote sensing expert” il dottor Gijs Simons ha ormai un decennio di esperienza nell'ideazione e nella gestione di progetti internazionali di risparmio idrico.

quest'anno ha piovuto, ma la scorsa estate non ha piovuto tra giugno e settembre. Non abbiamo mai avuto restrizioni sull'uso dell'acqua, ma sono comunque preoccupata: sappiamo tutti che sarà un problema in futuro. L'anno scorso ho pensato, per la prima volta, che forse la questione si presenterà molto prima di quanto pensiamo.

E non desta preoccupazione solo nel sud dell'Europa. Nella Svezia meridionale, la siccità ha creato problemi all'inizio dell'estate. Malin Valette, proprietaria di Landöns Camping, condivide la sua esperienza. “Non ci è stato permesso di annaffiare le piante o riempire una piscinetta. La maggior parte delle persone nella nostra zona sono collegate a un pozzo, ma questo può svuotarsi”.

## Causa della scarsità d'acqua

Simons spiega da dove deriva la carenza d'acqua. “La questione principale riguarda, ovviamente, la quantità di acqua disponibile.

Ci sono diversi modi per reperire questa risorsa: può provenire dalle precipitazioni, dai fiumi e dalle falde freatiche. Al momento notiamo dei cambiamenti nell'approvvigionamento idrico. I fenomeni meteorologici stanno diventando sempre più estremi e la distribuzione delle precipitazioni sta mutando. I periodi di siccità si allungano, seguiti da precipitazioni estreme come in Slovenia e Italia”. Non solo il cambiamento climatico, ma anche il modo in cui viene gestita l'acqua ha delle conseguenze. “In Europa, si registra un aumento demografico e si notano sviluppi economici, il che va di pari passo con un maggiore consumo di acqua, soprattutto nelle zone molto turistiche e dove si svolgono molte attività ricreative in acqua. Questo determina un picco significativo nel consumo di acqua di una regione. La ripartizione dell'acqua disponibile tra gli utenti è una sfida non da poco così come la conservazione dell'acqua che cade nei periodi di pioggia per i periodi più secchi”.

## L'Europa è una macchia rossa

“Se si considera la storia, in Europa ci sono sempre stati periodi di pioggia e siccità. Soprattutto nel sud, non è certo una novità. Tuttavia, questi fenomeni stanno diventando sempre più estremi e le temperature sono in aumento. Di conseguenza, l'acqua nei fiumi e nei bacini evapora molto più velocemente. Si tratta di un aspetto da tenere in considerazione, perché scompare senza che possiamo fare nulla al riguardo”, afferma Simons. Tradizionalmente il sud d'Europa è esposto maggiormente alla siccità, ma questo è un problema anche nell'Europa centrale e settentrionale. “Osservando le carte meteorologiche della scorsa estate, in effetti, si nota una grande macchia rossa sull'Europa”.

## Risparmio idrico in campeggio

Ormai la siccità in Europa è innegabile, quindi i proprietari di camping sono costretti a promuovere il risparmio idrico. Al Camping Gran Sol lo scorso anno sono state installate docce con pulsante a pressione. “In tal modo si evitano gli sprechi d'acqua di chi lascia il rubinetto aperto”, sostiene il proprietario Canal. Il Camping Orio utilizza docce con rubinetto temporizzato da più di 15 anni. Inoltre, la proprietaria Olascoaga ha scelto deliberatamente di togliere i rubinetti dalle piazzole. “Se le persone vogliono usare l'acqua, devono camminare fino all'edificio dei servizi igienici. Dovendo fare uno sforzo,

saranno meno inclini a usare più acqua del necessario”. Gli ospiti che soggiornano in un alloggio del Camping Orio devono usare l'asciugamano un po' di più. “Per risparmiare acqua, abbiamo deciso di non lavare gli asciugamani e le lenzuola ogni giorno. Lavandoli ogni cinque giorni, risparmiamo molta acqua”.

## Piscina poco profonda

Negli ultimi anni, il team del Camping Orio si è concentrato principalmente sulle energie rinnovabili. A breve termine, tuttavia, si intende di provvedere anche alla piscina, per adottare misure di risparmio idrico anche in tal senso.

“Vogliamo spostare la piscina e utilizzare acqua salata anziché cloro. Inoltre, vogliamo rendere la piscina meno profonda: 1,40 metri invece di 1,80 metri. In tal modo ci aspettiamo di risparmiare molta acqua. Inoltre, il campeggio è disseminato di cartelli, che esortano a non sprecare questa risorsa”, spiega Olascoaga.

## Dall'acqua di mare all'acqua potabile

Come già sottolineato, la scarsità d'acqua non desta preoccupazioni solo nell'Europa meridionale. Anche la Svezia è interessata. Più volte le autorità svedesi hanno attuato misure nei periodi di siccità. Esse, tuttavia, non interesseranno a breve il Landöns Camping. La proprietaria Valette, infatti, racconta che tutta la loro acqua proviene dal mare dal 2015. “Disponiamo di un grande sistema di filtraggio, che elimina il sale dall'acqua di mare. Di conseguenza, godiamo di una scorta di acqua potabile che possiamo usare dovunque nel campeggio.

Prima del 2015, il camping era collegato a una fonte d'acqua sotterranea, che iniziò a crearsi. La possibilità che l'acqua di mare penetrasse nel pozzo era molto elevata e, quindi, la coppia di proprietari ha cercato un'altra soluzione. Si è giunti così al sistema di filtraggio. “La macchina si trova in uno spazio di circa 15 m² ed estrae l'acqua direttamente dal mare, che viene poi filtrata più volte. Quindi, non abbiamo assolutamente problemi con l'acqua. Per il Landöns Camping, questo sistema è la soluzione ideale per prevenire la carenza d'acqua. Ma l'acqua gratis è il meno. L'investimento per l'acquisto di un sistema di depurazione è stato ingente e il costo dell'elettricità è aumentato. “L'aumento dei prezzi dell'energia ha pesato non poco, ma



Per risparmiare acqua la piscina del camping Orio verrà ristrutturata a breve. Dal cloro all'acqua salata e da un'altezza di 180 cm a una di 140 cm.



# risorse idriche ormai è innegabile”



Per risparmiare acqua, nel Camping Gran Sol lo scorso anno sono state installate docce con pulsante.

questo tipo di approvvigionamento idrico è l'unica opzione per noi”, afferma Valette, spiegando la scelta.

## Riutilizzare l'acqua

Simons non prevede che ogni campeggio sulla costa o su un grande lago opti a breve per un sistema di desalinizzazione dell'acqua come quello del Landöns Camping. “L'esempio di un luogo in cui tale soluzione viene applicata su larga scala è Malta, dove gran parte dell'approvvigionamento idrico pubblico proviene dal mare. Naturalmente, un sistema del genere rappresenta un investimento ingente e richiede molta energia. Per renderlo redditizio, penso che si debba implementare in un campeggio di determinate dimensioni e che si debba utilizzare una grande quantità d'acqua.

Una soluzione più realistica, secondo Simons, è quella di riutilizzare l'acqua. “Ad esempio, utilizzare l'acqua della piscina per i servizi igienici oppure l'acqua di raffreddamento per annaffiare le piante. Naturalmente, si deve tenere conto della qualità dell'acqua, che deve essere corretta”. Simons consiglia, inoltre, di costituire riserve per i periodi di siccità. “Si può conservare l'acqua in un grande serbatoio o in un pozzo per poterla utilizzare nei periodi più secchi. Assicurarsi di coprire il serbatoio, ad esempio con un telone. Sarebbe un peccato se tutta l'acqua evaporasse e non si potesse più usare.

## Sensibilizzazione

Anche il campeggiatore dovrà fare la propria parte per ridurre il consumo d'acqua nel camping. Tutto inizia con una presa di coscienza. Ad esempio, utilizzando l'acqua solo quando serve ed evitare docce inutilmente lunghe. Tutti e tre i proprietari di camping cercano di sensibilizzare utilizzando dei cartelli. “L'affissione di manifesti che trasmettono questo messaggio non è certo una novità: da sempre cerchiamo di contrastare gli sprechi d'acqua. Ora ne abbiamo affisso qualcuno in più”. Tuttavia, non si notano ancora

grandi effetti. Olascoaga ritiene che ciò sia legato principalmente ai costi. “L'acqua è ancora relativamente economica e penso che questo sia uno dei problemi. Dato che costa poco, le persone non si fanno problemi a usarla. Anche Valette rileva come il denaro svolga un ruolo chiave. “Nel nostro campeggio si può fare la doccia gratuitamente senza limiti, siamo gli unici in Svezia. Vediamo regolarmente persone che fanno la doccia per mezz'ora, perché comunque non costa nulla. Lo trovo deplorabile, proprio per questo stiamo valutando l'impiego di rubinetti

temporizzati nelle docce, onde evitare situazioni del genere.

A quanto pare, molti campeggiatori si adeguano sono quando si tocca il portafoglio. In alcuni paesi europei, il costo dell'acqua è già aumentato in modo significativo, quindi probabilmente è solo questione di tempo. È quasi impossibile misurare il consumo a persona in campeggio e addebitarlo al singolo campeggiatore. Campeggi come il Camping Gran Sol stanno valutando la misurazione del consumo per mobile home. “E poi infliggere una multa, se il consumo è estremamente alto”, avverte Canal.

## Prospettive per il futuro

FutureWater si avvale ampiamente di modelli predittivi, che cercano di spiegare in qualche modo l'evoluzione del clima a lungo termine. “Consideriamo anche i regimi delle precipitazioni e le temperature. Forse sfondiamo una porta aperta, ma la questione rimarrà rilevante nel prossimo futuro”, prevede Simons. Ritiene sia necessario esaminarla seriamente e investire in soluzioni. “Questo vale per le autorità e le province, ma anche per i proprietari di campeggi. Si tende a considerare gli ultimi dieci anni e poi ci si chiede se valga la pena investire. In realtà, bisogna considerare le tendenze e chiedersi: “Quale sarà la situazione tra dieci o vent'anni, se non faccio nulla adesso?”. Forse questo cambiamento di mentalità non è facile, ma questa è la realtà. Secondo le previsioni, le precipitazioni saranno più estreme e i periodi di siccità più prolungati. Per molti paesi europei, questa sarà la nuova realtà”. Per i campeggi affacciati sul mare, Simons consiglia di tenere conto anche dell'innalzamento del livello di quest'ultimo e delle conseguenze che avrà sul camping.

## Chiedere consiglio

Poiché ogni regione è a sé, Simons può fornire pochi suggerimenti specifici da cui ogni campeggio possa trarre vantaggio. Quali misure abbia senso adottare dipende dall'ubicazione del camping. “Se si desidera davvero mettersi all'opera seriamente attuando una politica di gestione dell'acqua in campeggio, l'ideale è rivolgersi all'autorità regionale preposta alla gestione delle risorse idriche, che può prestare assistenza fornendo i consigli giusti per il campeggio in questione”, questo è il consiglio di Simons.



Il Landöns Camping svedese si affaccia sul mare e ha installato un impianto di desalinizzazione, che converte l'acqua salata in acqua dolce.



# Un traguardo speciale

Nel 2024, gli ispettori ACSI si metteranno in viaggio per la 60ª volta

**La gestione aziendale di ACSI si basa ancora sulle informazioni oggettive e attendibili raccolte annualmente dal team di ispezione dell'organizzazione. Nel 2024, si metterà in viaggio per la 60ª volta.**

## Torniamo all'inizio

L'inizio della stagione delle ispezioni, quindi, sarà particolarmente speciale nel 2024, per ACSI, ma sicuramente anche per il Direttore Ramon van Reine. Suo padre, Ed van Reine, avviò l'impresa con l'idea di aiutare gli altri campeggiatori a prepararsi al meglio al viaggio. Decise di

identificare e raccogliere informazioni sui camping. Si evitava così che un campeggiatore si trovasse di fronte una sbarra abbassata e si gettarono le basi per le guide verdi ai campeggi ACSI.

## Gli ispettori ACSI

La prima guida ai campeggi conteneva 55 camping, ora i campeggi europei oggetto di ispezioni sono circa 10.000. Anche la squadra degli ispettori ACSI è cresciuta notevolmente: dai pochi ispettori – all'epoca denominati selettori – dei primi anni a oltre 350 ispettori nel 2024.

## La 60ª guida

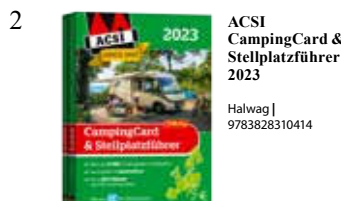
Le informazioni raccolte dagli ispettori nella prossima stagione saranno utilizzate per piantare un'altra pietra miliare: la 60ª edizione della guida ai campeggi. Naturalmente, in tutti questi anni molto è cambiato ed è stato modernizzato, ma l'idea di base di 60 anni fa è ancora valida.



## Le guide ai campeggi ACSI continuano a essere influenti



ACSI  
Campingführer  
Europa 2023  
Halweg |  
9783828310391



ACSI  
CampingCard &  
Stellplatzführer  
2023  
Halweg |  
9783828310414



ADAC  
CampingCard  
& Nordeuropa  
2023  
ADAC Reisführer  
ein imprint  
von gräfe und  
unzer verlag gmbh |  
9783986450281



ADAC  
Campingführer  
Sudeuropa 2023  
ADAC Reisführer  
ein imprint  
von gräfe und  
unzer verlag gmbh |  
9783986450298



ACSI  
Campingführer  
Deutschland  
2023  
Halweg |  
9783828310407

**Le guide ai campeggi ACSI sono vendute in 21 paesi europei. Per molti campeggiatori, le guide rimangono l'unico modo per trovare il campeggio o la zona camper che fa per loro.**

## Per i campeggiatori

ACSI ritiene importante essere presente dove il campeggiatore si prepara alle vacanze. Le guide ai campeggi vengono vendute anche tramite canali diversi. Possono essere canali nostri, come per esempio l'ACSI Webshop. Oppure librerie, partner commerciali, case editrici di riviste sul camping, venditori di roulotte e camper e diverse associazioni di campeggiatori.

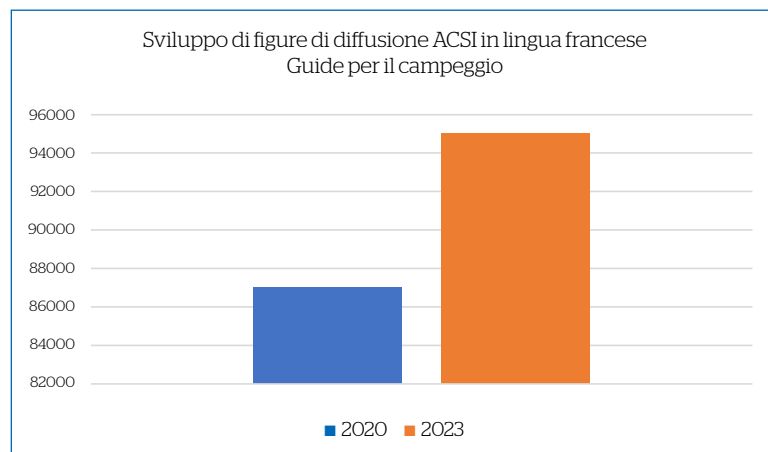
## Ottima posizione sul mercato tedesco

Quest'anno ACSI ha ulteriormente rafforzato la sua posizione nelle

librerie tedesche. Gli ultimi dati sulle vendite di Media Control evidenziano che ci sono addirittura 3 titoli ACSI nelle prime 5 posizioni.

## Crescita in Francia

Anche in Francia cresce rapidamente la popolarità delle guide ACSI. ACSI è presente con i titoli CampingCard ACSI e ACSI CampingCard & aires camping-cars.



## Visita ACSI in varie fiere

**Tradizionalmente il Caravan Salon di Düsseldorf segna l'inizio della stagione fieristica. Naturalmente ACSI non poteva mancare e anche nei prossimi mesi sarà presente in occasione sia di fiere specializzate, sia rivolte ai consumatori.**

In queste ultime, si puntano i riflettori sulla promozione e la vendita delle guide ai campeggi ACSI e altri prodotti. Le fiere specializzate, invece, vertono sull'introduzione di nuovi prodotti e servizi. Ad esempio, l'app Camping Comfort, ACSI camping. info Booking e la CampingCard ACSI digitale. Naturalmente, ACSI partecipa a entrambi i tipi di fiere per entrare in contatto con campeggiatori, camping e altri esponenti del settore del campeggio.

**ACSI parteciperà, tra le altro, a queste fiere:**

### Salon Atlantica

Dal 10 al 13 ottobre | Niort | Francia

### Sun Beach&Outdoor Style

Dal 11 al 13 ottobre | Rimini | Italia

### Sett Trade Fair

Dal 7 al 9 novembre | Montpellier | France

### Recreatie Vakbeurs

Dal 14 al 16 novembre | Hardenberg | Paesi Bassi

### Norddeutscher Campingtag

Dal 7 al 8 dicembre | Wolfsburg | Germania

Una panoramica delle fiere in cui è presente ACSI è disponibile su [www.acsi.eu/fiere](http://www.acsi.eu/fiere)

## La stagione di successo di ACSI Touroperating

**Il tour operator Suncamp e lo specialista di viaggi in campeggio ACSI Kampeerreizen hanno riscosso un grande successo nel 2023. Si è distinta in senso positivo soprattutto l'occupazione degli alloggi SunLodge.**

## Ottimo inizio per Suncamp

Al Suncamp si è approfittato soprattutto dell'inizio della stagione. Nel mese di gennaio, il numero di prenotazioni è stato superiore ben del 20% rispetto alla stagione precedente. Anche se in seguito la crescita si è stabilizzata, con meno prenotazioni dell'ultimo minuto rispetto alla scorsa stagione, Suncamp ha avuto una stagione di successo. Uno dei successi più notevoli ha riguardato l'occupazione completa degli alloggi SunLodge in alta stagione, che dimostra la soddisfazione e la fiducia continuativa dei campeggiatori.

## Popolarità dei viaggi in campeggio

ACSI Kampeerreizen si lascia alle spalle un anno straordina-

riamente di successo, con un aumento delle vendite del 30%. Il numero di prenotazioni è stato del 15% superiore rispetto al 2022. L'innovazione e lo sviluppo dei prodotti sono due pilastri chiave del successo. Dato il crescente interesse per i viaggi in campeggio, quest'anno si organizzano due giornate informative.

La popolarità di ACSI Kampeerreizen si riflette anche nel famoso programma televisivo olandese "We zijn er Bijna!", che quest'anno segue i partecipanti del viaggio in Corsica e Sardegna e dovrebbe attirare circa 2 milioni di spettatori.

E dopo che uno degli altri attori del mercato dei viaggi in campeggio (il touring club olandese ANWB) ha deciso di fermarsi, ACSI Kampeerreizen ha potuto accogliere alcuni nuovi leader nel settore dei viaggi.

## Notizie in breve

### Abbonamenti all'app ACSI Campings Europa

ACSI ha rinnovato il concept dell'app ACSI Campings Europa. D'ora in poi, i campeggiatori possono acquistare un abbonamento con accesso illimitato a tutte le informazioni sui campeggi e sulle piazzole nell'app. Sono disponibili tre diversi abbonamenti (mensile, trimestrale, annuale). Quindi, l'acquisto di pacchetti nazionali è acqua passata, ma per risparmiare spazio sul dispositivo, le informazioni possono comunque essere scaricate per pacchetto nazionale.

### Albania e Montenegro inclusi nelle guide ai campeggi

Nel 2023, gli ispettori ACSI hanno visitato per la prima volta i campeggi in Albania e Montenegro e li hanno inseriti nelle guide. Tali aggiunte aprono le porte ai campeggiatori alla ricerca di nuove e avventurose esperienze in camping. Potranno andare alla scoperta di splendidi parchi naturali, litorali sconfinati e della ricca storia dell'Albania oppure optare per sensazionali parchi nazionali, gettonate mete culturali e le stupende spiagge del Montenegro. Anche i campeggiatori in viaggio per la Grecia godranno di opzioni aggiuntive.





**Gentile gestore o proprietario di camping,**

la stagione del campeggio 2023 non si è ancora conclusa del tutto, ma possiamo già trarre una conclusione: il camping conferma

tutta la sua popolarità. Di recente, l'ECF ha calcolato che, nel periodo tra il 2017 e il 2022, il numero di roulotte e camper in Europa è aumentato di 1,1 milioni di unità. È stato evidente anche questa estate. Soprattutto in alta stagione,

in un gran numero di campeggi si consigliava di prenotare il posto già all'inizio dell'anno.

La domanda di piazzole turistiche indipendenti continuerà a essere elevata anche nei prossimi anni. Tuttavia, in molti camping, notiamo esattamente lo sviluppo opposto, con una riduzione del numero di piazzole turistiche e l'aumento del numero di alloggi in locazione. Il campeggio, infatti, viene visto come un luogo di vacanza ideale da un gruppo crescente di persone che non dispongono di mezzi propri per campeggiare. A pagina 6-7 trovi maggiori informazioni su questa tendenza contraria.

Questa estate sono tornati a farsi sentire anche gli effetti del cambiamento climatico. Alcune zone d'Europa sono state interessate da violenti incendi boschivi e ondate di calore con

temperature regolarmente di gran lunga al di sopra dei 40 gradi. Altre zone sono state colpite da inondazioni dovute a piogge torrenziali o sono state devastate da violente grandinate che hanno causato molti danni. Non è ancora chiaro se il clima sempre più estremo influenzerà gli spostamenti dei campeggiatori, ma è una situazione che mi preoccupa.

Ci sono sviluppi interessanti anche all'interno di ACSI. A partire da gennaio, si metteranno in viaggio i primi campeggiatori con la versione digitale della CampingCard ACSI, un passo tanto emozionante quanto logico nel mondo digitale di oggi. Molti campeggiatori vogliono disporre della CampingCard ACSI digitale e sono convinto che rappresenterà un valore aggiunto anche per i campeggi. Per informazioni su come funzionerà, consulta

pagina 13. Di recente, inoltre, ha fatto visita ad ACSI ha anche il Dott. Xavier Font. Ha tenuto una conferenza nel nostro ufficio sul marketing sostenibile e sulla fidelizzazione dei camper. A pagina 10-11 trovi consigli preziosi da cui speriamo potrai trarre vantaggio.

In attesa di un ricco 2024 da costruire assieme, ti auguro di chiudere la stagione all'insegna del successo.

Ramon van Reine  
CEO ACSI



# Francia: di gran lunga la meta più gettonata

## Il campeggiatori prenotano sempre più in anticipo

La piattaforma ACSI camping.info Booking allestita congiuntamente da ACSI e camping.info per le prenotazioni ha registrato un aumento del numero di prenotazioni anche nel 2023. Prenotare per tempo fa tendenza. Nel 2023, in media le prenotazioni sono state effettuate con oltre 41 giorni di anticipo. Un anno prima erano ancora 35.

**Crescita delle prenotazioni**

I numeri dei visitatori dei siti web di ACSI e camping.info sono saliti alle stelle ed è aumentato anche il numero delle prenotazioni. Fino a metà marzo 2023 le prenotazioni sono aumentate di 2,5 volte rispetto allo stesso periodo nel 2022. Molti campeggi sono risultati al completo, per cui il numero è tornato lentamente a 1,3 per risalire poi da inizio giugno.

> **Vedi grafico 1**

**I britannici sono tornati**

L'aumento del numero di prenotazioni si riscontra in molti paesi europei. Logicamente la maggior parte delle prenotazioni proviene dai Paesi Bassi e dalla Germania, ma il numero delle prenotazioni è salito anche altrove, in particolare quelle provenienti da Gran Bretagna, Francia e Austria.

> **Vedi grafico 2**

I numeri riportati nel grafico 2 non includono le cosiddette prenotazioni con la CampingCard ACSI. Si tratta di prenotazioni effettuate dai campeggiatori che si mettono in viaggio in bassa stagione con la carta sconti CampingCard ACSI. Se, invece, si tiene conto di queste prenotazioni, si nota come i britannici sono tornati tra i primi tre in classifica. Con una quota ben del 21%, si attestano subito dopo la Germania (22,3%) e i Paesi Bassi (40,9%).

**Destinazioni popolari**

La Francia è di gran lunga la meta di campeggio più popolare. La sua quota è persino cresciuta. La quota dell'Italia è leggermente diminuita, ma il paese si conferma decisamente al secondo posto. La crescita più alta si è registrata in Croazia, Polonia, Svezia e Gran Bretagna. In termini di importo medio della prenotazione, i primi tre in classifica sono molto diversi. Si tratta, infatti, di Croazia, Italia e Spagna. La spiegazione è che questi paesi sono un po' più lontani dai Paesi Bassi e dalla Germania e, quindi, spesso le prenotazioni riguardano soggiorni più lunghi. Inoltre, queste sono destinazioni con molti alloggi in locazione.

> **Vedi grafico 3**

**Nuovi sviluppi**

ACSI camping.info Booking continua a concentrarsi sulla crescita, nell'intento di essere una piattaforma di prenotazione interessante per tutti i tipi di campeggiatori. Dai campeggi di base alle sistemazioni di lusso, dai paesi gettonati per il campeggio alle destinazioni ancora da scoprire. ACSI e camping.info dedicano molta energia al continuo ampliamento dell'offerta di campeggi. Uno dei modi consiste nel rendere più facile il collegamento per questi ultimi. Proprio per questo sono stati stabiliti collegamenti con vari sistemi PMS e si lavora di continuo per estenderne il numero.

- Sono poi disponibili collegamenti con i seguenti PMS:**
- BookingExpert
  - Booking Experts
  - C1: Manager
  - Campgest
  - Camping.care
  - Code One
  - CompuCamp
  - Easycamp
  - eSeason
  - EveryOffice
  - Gastmanager
  - Master Camping
  - Naxi Gestion
  - Newyse
  - Phobs
  - Pod.camp
  - Qenner
  - RCS Enterprise
  - Recranet
  - Resalys
  - RoomCloud
  - Secureholiday
  - Tommy
  - Tourist 2008
  - Unicamp
  - Vertical Booking

È possibile richiedere l'elenco completo dei collegamenti scrivendo a [sales@acsi.eu](mailto:sales@acsi.eu).

Grafico 1

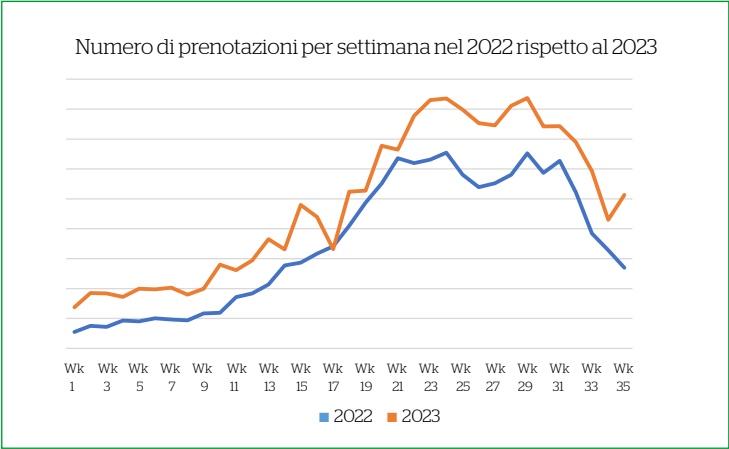


Grafico 2

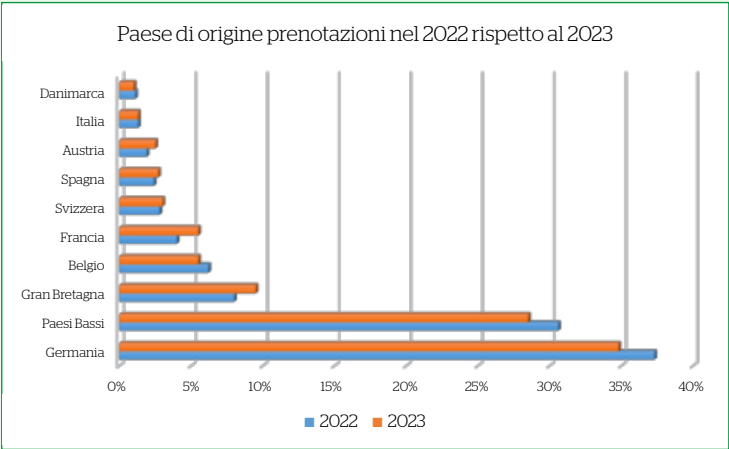
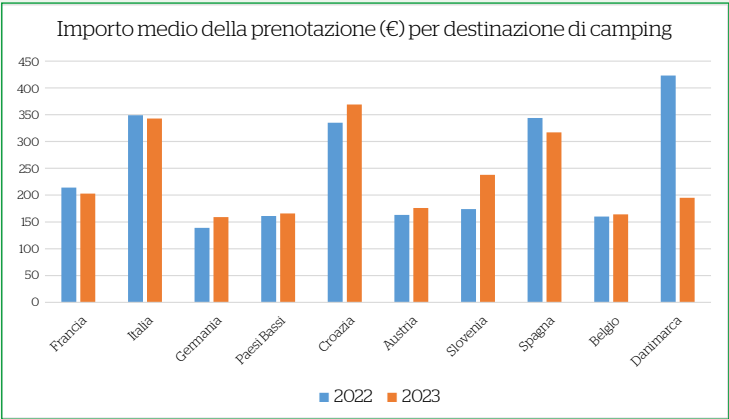


Grafico 3





# Trend in discesa del numero

La popolarità del campeggio è notevole ovunque. Non solo persone con, ma anche sempre più persone senza mezzi propri vanno in campeggio. Questo fa sì che i campeggi abbiano un'offerta sempre più grande e diversificata di sistemazioni in affitto. Ma anche le piazzole normali sono spesso più grandi e più lussuose di prima. ACSI analizza le cifre dietro a questa evoluzione osservando una situazione contraddittoria: sebbene aumenti la domanda del numero di piazzole, diminuisce l'offerta nei campeggi.

Ogni anno ACSI registra i dati di circa 10.000 campeggi in tutta Europa. In questo modo è possibile mappare l'evoluzione del numero di piazzole (cfr. riquadro). Analizzando i dati, si vede che il numero medio di piazzole per campeggio diminuisce, mentre aumenta quello di roulotte e camper. La differenza tra il 2017 e il 2023 è molto evidente soprattutto nei paesi più a sud e a est dell'Europa, come Croazia, Italia, Portogallo, Ungheria, Slovenia e Slovacchia. I paesi scandinavi e quelli dell'Europa centrale e nord-occidentale mostrano un'immagine più variegata.

## Numero crescente di mezzi per andare in campeggio

Un fattore importante in questa situazione è la vendita di camper e di roulotte. La European Caravan Federation (ECF) ha calcolato che nel 2022 in Europa vi erano 6,3 milioni di camper e roulotte di proprietà. Nel 2017 erano 5,2 milioni. In cinque anni quindi vi è stato quindi un aumento di 1,1 milioni di unità. La pandemia ha dato uno stimolo in più alla popolarità del campeggio. La domanda di roulotte e camper è stata così elevata che tempi di attesa per la consegna anche di un anno erano considerati normali.

## L'alternativa del carrello tenda

I dati dell'ECF evidenziano che la crescita sta leggermente rallentando e anche i tempi di attesa sul mercato si accorciano. Ma le vendite sono ancora più che buone. E non sono solo i camper e

le roulotte ad essere amati. Anche i carrelli tenda diventano sempre più popolari. Questo in seguito all'arrivo delle auto elettriche. Il carrello tenda, per questo tipo di veicoli, rappresenta un'alternativa più leggera rispetto alla roulotte.

## Nuovi campeggiatori

I campeggiatori con un loro mezzo cercano logicamente una piazzola libera, ma sul mercato c'è anche un altro gruppo di persone. Tale gruppo è costituito dai turisti che del campeggio apprezzano enormemente l'atmosfera, ma al contempo desiderano più lusso dei campeggiatori tradizionali. Anche questo tipo di campeggiatori è in aumento e per loro spesso le sistemazioni in affitto sono la soluzione.

## Sistemazioni al posto delle piazzole

Queste sistemazioni sono spesso completamente arredate e quindi non è necessario per gli ospiti portarsi troppe cose da casa. Molte sistemazioni hanno servizi igienici propri e anche questo è un grande beneficio. In questo modo le persone vivono i vantaggi della vita all'aria aperta in campeggio, ma con un comfort maggiore. In questo modo, nuovi gruppi di persone vengono a contatto con questa forma di vacanze e scoprono il campeggio. Molti campeggi investono scommettendo sull'offerta di più sistemazioni in affitto. Roulotte fisse, chalet, tende glamping e bungalow sostituiscono sempre più spesso il camping tradizionale.



Il campeggio in alloggi come questi barili nel Mosel-Islands Camping sta diventando sempre più popolare.

## Stagione più lunga

L'offerta di sistemazioni in affitto per i campeggi ha anche un altro vantaggio. Dato che sono dotate di tutti i comfort, possono essere utilizzate di più, allungando così la stagione. Grazie a riscaldamento, aria condizionata e servizi come parchi gioco e piscine al coperto, il campeggio diventa un'opzione allettante tutto l'anno. Anche quando il tempo non è ottimale, queste sistemazioni sono un luogo confortevole.

## Piazzole XL

Da un lato sono quindi le sistemazioni che fanno diminuire il numero di piazzole disponibili. Dall'altro le piazzole aumentano di dimensioni. E quindi

sulla medesima superficie se ne avranno di meno. L'aumento delle dimensioni ha due ragioni: i mezzi sono sempre più grandi e gli ospiti desiderano maggiore privacy e lusso sulla piazzola che occupano. Ne sono un esempio i servizi igienici privati, sempre più numerosi sulle piazzole.

## Exploit del camper

Anche i camper diventano sempre più grandi e chi li utilizza ha desideri extra. È per esempio importante il terreno - che deve essere preferibilmente duro - e anche l'approvvigionamento e lo scarico dell'acqua devono essere ben regolati. Tutto questo influisce sul modo in cui il terreno del campeggio viene suddiviso.

## Dilemmi

In seguito a questi sviluppi in alcuni casi i campeggi si trovano di fronte a dei dilemmi. Su quale gruppo di ospiti focalizzare l'attenzione? O forse è meglio riunire in un solo campeggio tutti i tipi di ospiti, in modo che ciascuno trovi ciò che cerca? Alcuni campeggi scelgono chiaramente di avere solo piazzole per i camper oppure di far diventare alcune parti del terreno "campeggio nella natura". Perché anche il ritorno al basic-camping immerso nella natura è una nuova tendenza. Ciò che da un campeggio è visto come una minaccia o un problema, da un altro può essere considerato l'unico modo per crescere.



Anche nel Lone Camping A/S norvegese gli alloggi vengono combinati con le piazzole.



# di piazzole per campeggio

## Rappresentazione dell'evoluzione

I grafici allegati offrono un quadro chiaro degli sviluppi del settore. Da un lato, si nota un aumento del numero dei mezzi di pernottamento mobili in campeggio, dall'altro, una diminuzione del numero medio di piazzole per camping. Le differenze risultano più visibili, se elaborate paese per paese.

Il **grafico 1** illustra l'evoluzione del numero di nuovi camper e roulotte venduti (fonte: ECF). Si tratta del numero di nuovi veicoli che supera quello dei veicoli già esistenti, per cui il numero totale continua a salire. Di recente, l'ECF ha calcolato che, tra il 2017 e il 2022, il numero di roulotte e camper in Europa è aumentato di 1,1 milioni di unità. Si può dedurre che i campeggiatori non acquistano un nuovo camper o roulotte per utilizzarlo una volta sola. Inoltre, esiste un mercato con modelli di seconda mano e la situazione economica è proficua anche per le piattaforme di noleggio. La domanda di piazzole indipendenti in campeggio, quindi, continuerà ad aumentare anche nei prossimi anni.

Il **grafico 2** illustra che l'offerta non risponde a questa tendenza. I dati utilizzati in questo grafico provengono dal database dei camping di ACSI. Rispetto al 2013, il numero medio di piazzole per campeggio è di gran lunga inferiore. Negli ultimi anni si nota una sorta di stabilizzazione, ma siamo ben lontani dal livello dal 2013 al 2015.

Il **grafico 3** mostra lo stesso sviluppo, ma elaborato per paese di camping. Evidenzia le

differenze in tutto il continente europeo. Sebbene i paesi in cui il numero medio di piazzole nel 2023 è superiore a quello del 2013 siano pochi, il calo in alcune parti d'Europa è più pronunciato che altrove. È particolarmente significativo nei paesi dell'Europa meridionale e centrale come Croazia, Italia, Slovenia e Portogallo. Paesi più a nord quali Belgio, Danimarca e Germania esibiscono un quadro più stabile.

Uno dei motivi del calo del numero di piazzole è il fatto che i campeggi riservano sempre più spazio agli alloggi in affitto. Questo si spiega con l'aumento della domanda di tali sistemazioni e con i maggiori margini che si generano. Tuttavia, i campeggiatori che cercano una piazzola "normale" sempre più spesso si trovano di fronte a situazioni spiacevoli.

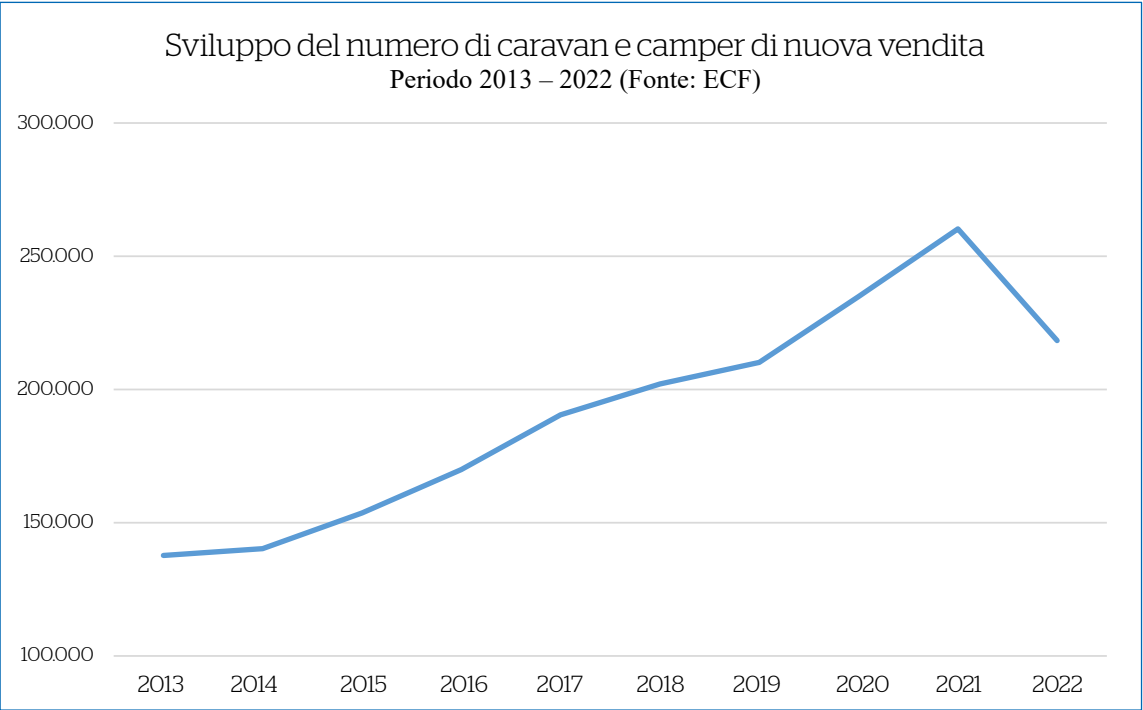


Grafico 1

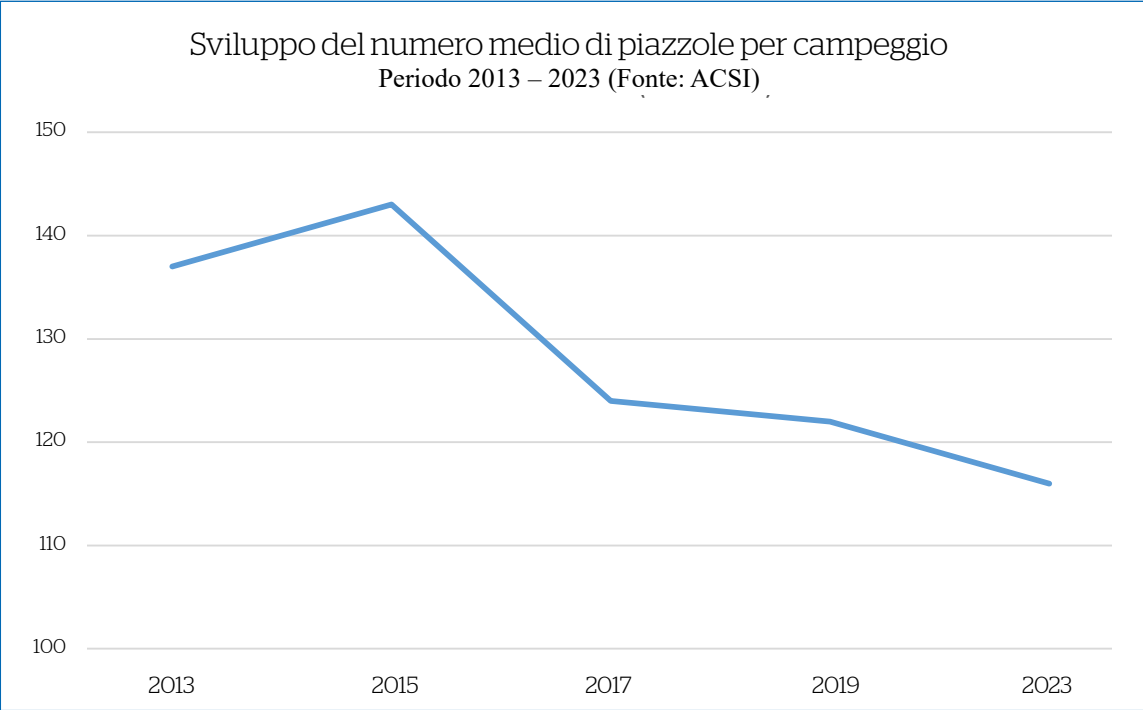


Grafico 2



Il Camping Ferienpark Perlsee si concentra in gran parte sui turisti campeggiatori.

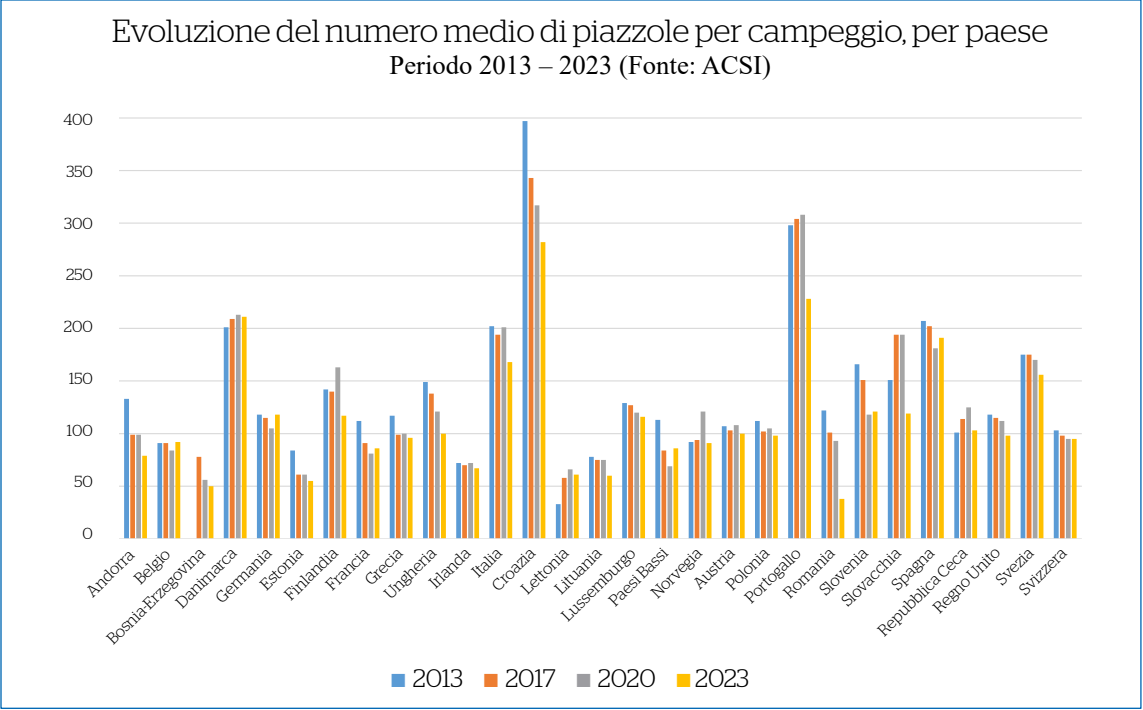


Grafico 3

# I campeggiatori possono votare fino al 15 gennaio 2024

## Anche nel 2024 gli ACSI Awards



Gli ACSI Awards sono ormai parte integrante del mondo del campeggio. Nel 2024, e per la terza volta, ACSI assegna questi ambitissimi premi. Venerdì 15 settembre si aprono le urne digitali e i campeggiatori di tutta Europa possono votare fino al 15 gennaio 2024 il loro campeggio preferito in diverse categorie. Gli ACSI Awards sono un'opportunità unica per i campeggi di mettersi in luce.

Le categorie che i campeggiatori possono votare sono nove. Ci sono per esempio "la piscina più bella", "il ristorante migliore" o "il migliore campeggio per i bambini". Quest'anno abbiamo aggiunto due nuove categorie, cioè "il miglior campeggio per le bici" e "il miglior campeggio per il trekking". Vengono poi assegnati gli ACSI Awards anche nelle categorie "Miglior campeggio" e "Miglior campeggio piccolo e di qualità". Per ogni campeggio è possibile votare al massimo tre categorie in cui la struttura eccelle.

### Vantaggi per i campeggi

Vincere un ACSI Award è molto vantaggioso per i campeggi. Prima di tutto è un onore. Sono infatti i campeggiatori a decidere chi vince. Un ACSI Award è un riconoscimento degli ospiti e il modo migliore per dimostrare che i campeggiatori vivono una vacanza bellissima in campeggio.

Inoltre un campeggio vincente è più visibile sui siti e nelle app di ACSI. E quindi i campeggiatori lo trovano prima. Sulla pagina del campeggio compare un'icona particolare e i visitatori vedono subito che si tratta di un campeggio vincente. I campeggi vincitori sono facilmente selezionabili da parte dei potenziali ospiti applicando un filtro di ricerca.

I campeggi vincitori vengono citati in diverse comunicazioni e pubblicazioni di ACSI. Viene per esempio pubblicato un articolo

sull'ACSI FreeLife Magazine, la rivista sul campeggio più letta dei Paesi Bassi. C'è poi una speciale pagina Internet dove vengono citati tutti i vincitori. Questa pagina viene attivamente promossa su tutti i canali online di ACSI.

### Premio in cristallo e menzione d'onore

I vincitori ricevono un bel trofeo in cristallo e una menzione d'onore. Possono essere entrambi esposti in bella vista alla reception. In questo modo tutti gli ospiti vedono immediatamente che il campeggio ha vinto un prestigioso ACSI Award.

### Aumentare i voti con il kit promozionale












Una parte importante degli ACSI Awards è incoraggiare i campeggiatori a votare. Per aiutare i campeggi in questa operazione, ACSI ha già inviato un kit promozionale gratuito ai proprietari. Il kit contiene un banner per il sito Internet, un post e un video da condividere sui social media e un flyer da distribuire alla reception. È possibile scaricare il kit promozionale utilizzando il QR code sottostante.



*I campeggiatori possono votare dal 15 settembre 2023 al 15 gennaio 2024 su [acsi.eu/awards](https://www.acsi.eu/awards). I campeggi vincitori saranno resi noti in maggio 2024.*

## Ecco le categorie degli ACSI Award 2024

Nel 2024, gli ACSI Awards verranno assegnati per le categorie indicate sotto. Per le prime due categorie conta il numero di voti ricevuti dal campeggio, suddiviso su tutte le categorie. Nelle altre nove categorie conta il numero di voti ricevuti dal campeggio in quella categoria specifica.

-  **Miglior campeggio**  
Campeggio con il più alto numero di voti in un paese.
-  **Miglior campeggio piccolo e di qualità**  
Campeggio piccolo (massimo 50 piazzole) dove si può godere della natura in assoluta tranquillità.
-  **Il più bel campeggio per i bambini**  
In questo campeggio i bambini si divertono un mondo grazie ai giochi presenti e alla fantastica animazione.
-  **Il campeggio con la piscina più bella**  
Gli ospiti trascorrono volentieri tutta la giornata in questo meraviglioso parco acquatico.
-  **Miglior campeggio per le bici**  
Da questo campeggio è possibile andare alla scoperta dei dintorni in bicicletta.
-  **Piazzole per camper più belle**  
Questo campeggio ha tutto per i camperisti. Dispone delle piazzole migliori e tutti i servizi sono facilmente raggiungibili.
-  **Il miglior campeggio per i cani**  
In questo campeggio i cani sono più che benvenuti. È vacanza anche per il cane.
-  **Campeggio con la posizione più bella**  
Questo campeggio è situato in una posizione meravigliosa, vicino a un bosco, al mare/lago, alla città e alle montagne. La posizione è perfetta!
-  **Miglior ristorante in campeggio**  
Qui si mangia davvero molto bene. Il cibo è delizioso e il servizio è superlativo.
-  **Campeggio con i migliori servizi igienici**  
I servizi igienici di questo campeggio sono i migliori in assoluto: puliti e moderni.
-  **Miglior campeggio per il trekking**  
Gli ospiti indossano le scarpe da trekking e partono per bellissime escursioni a piedi.



# mettono i campeggi sotto i riflettori

## Un ricordo: la consegna degli ACSI Awards ad Altea, in Spagna

La consegna della maggior parte degli ACSI Awards e delle menzioni d'onore viene fatta dagli ispettori ACSI. Ma ogni anno il CEO di ACSI, Ramon van Reine, si incarica di consegnare personalmente alcuni premi. Quest'anno Van Reine, accompagnato da Frank Jacobs, Business Director, è andato ad Altea, in Spagna, per consegnare di persona gli ACSI Awards ai vincitori di Spagna e Portogallo. La cerimonia della premiazione si è svolta il 23 di maggio. Sono stati invitati tutti i proprietari di campeggi di Spagna e Portogallo che hanno vinto un ACSI Award o hanno avuto una menzione d'onore. Nonostante la giornata piovosa, l'evento è stato un successo: ci sono state presentazioni, un ottimo pranzo, la cerimonia e un simpatico brindisi conclusivo.



1. Menzioni d'onore Spagna - 2. Alejandro Gimenez e Ana Giménez del Playa Montroig Camping Resort con Ramon e Sabine van Reine - 3. Ralph Heinze, Naomi Rigterink e Frank Jacobs - 4. Presentazione di Ramon van Reine  
5. Menzioni d'onore e vincitori portoghesi presenti all'evento - 6. Naomi Rigterink, Accountmanager Sales - 7. Pieter Melieste, Manager Touroperating



# Come creare una strategia

Font approfondisce il tema della sostenibilità, il grado di occupazione e la fidelizzazione dei clienti

**Sostenibilità, grado di occupazione in bassa stagione e fidelizzazione dei campeggiatori: sono questi i temi di attualità per molti proprietari di camping. Come può trovare un campeggio una strategia valida per affrontare queste tematiche e integrarle nella propria politica e marketing? ACSI ne ha parlato con Xavier Font, Docente di Marketing della sostenibilità presso l'Università del Surrey nonché Direttore della Journal of Sustainable Tourism. In qualità di esperto in materia, condivide con noi consigli preziosi.**

**Sostenibilità: il potere del marketing equo**

La responsabilità sociale dell'impresa e la sostenibilità svolgono un ruolo importante nella società di oggi. Tali questioni non possono essere ignorate neppure in considerazione dello scenario futuro del settore del camping. Ne è convinto anche Font, che tuttavia mette in guardia contro il "greenwashing", l'ecologismo di facciata per cui un'organizzazione viene dipinta come più socialmente responsabile di quanto non lo sia effettivamente. "La gente non ci casca più nel 2023, tale atteggiamento torna indietro come un boomerang", afferma Font. L'onestà richiede più tempo.

"La sostenibilità va ben oltre i bei discorsi: riguarda le azioni e la parola chiave in tal senso è autenticità. Gli ospiti cercano sforzi reali e sinceri da parte delle aziende. Naturalmente, i proprietari di campeggi possono sposare le iniziative a favore della sostenibilità e integrarle nel marketing, ma questo va fatto solo con la sincera intenzione di apportare un cambiamento positivo".

"Naturalmente, ogni camping è unico", commenta Font. "Il campeggio si trova in una determinata zona, che offre varie possibilità e opportunità. Anche il gruppo target può variare da una struttura all'altra. Quindi, ogni singolo

campeggio deve stabilire individualmente quali iniziative sono più adatte e quali sono fattibili".

Seguendo i suggerimenti e gli esempi come questo, secondo Font, i campeggi possono integrare il tema della sostenibilità in modo autentico ed efficace nella gestione e nella comunicazione con il campeggiatore. "Ne consegue un impatto positivo non solo sull'ambiente, ma anche sulla reputazione e sulla fedeltà dei clienti. Abbracciare la sostenibilità e rafforzare le relazioni con i clienti sono processi dinamici, che richiedono interventi su misura e flessibilità", conclude Font.



In un mercato locale, i campeggiatori imparano a conoscere i prodotti del territorio.

## Consigli sul piano della sostenibilità

• **Trasparenza:** comunicare apertamente e onestamente le azioni in atto nel campo della sostenibilità e i risultati conseguiti. Nel farlo, si deve prestare attenzione alle possibilità di miglioramento esistenti.

***Esempio:** condividere regolarmente aggiornamenti sui progressi nel conseguimento degli obiettivi di sostenibilità fissati tramite newsletter, social media o il sito web. Gli obiettivi possono riguardare la riduzione del consumo energetico o dei rifiuti o, ancora, altre iniziative adottate. Chiarire la situazione e i punti da migliorare.*

• **Educazione:** sensibilizzare sia il personale, sia gli ospiti del campeggio in merito alle iniziative a favore della sostenibilità intraprese nella struttura. La condivisione delle conoscenze rilevanti può comportare un cambiamento di comportamento positivo.

***Esempio:** collegare le attività educative all'animazione dei bambini. Durante l'animazione, affrontare questioni come il riciclo, la protezione della natura e l'importanza di un ambiente pulito in cui vivere.*

• **Collaborazione:** collaborare con le comunità locali, i fornitori e le organizzazioni per raggiungere obiettivi comuni a favore della sostenibilità. Questo non solo rafforza gli sforzi compiuti in tale ambito, ma aumenta anche il coinvolgimento della popolazione locale.

***Esempio:** collaborare con artisti locali per realizzare opere d'arte con materiali riciclati ed esporle nel camping. È prova di creatività, ma sottolinea anche l'importanza del riutilizzo. Oppure organizzare mercati locali nella struttura e far conoscere ai campeggiatori i prodotti del posto freschi. In tal modo, non solo sostengono l'economia locale, ma sentono anche un legame più forte con la comunità.*

## Rendere fedeli i campeggiatori: fidelizzazione ed esperienze uniche

Uno dei motivi per affrontare il tema della sostenibilità è rendere più attraente la bassa stagione riguarda la fidelizzazione dei campeggiatori e l'incoraggiamento di visite ripetute. Font la definisce "Camper retention". "Naturalmente si desidera che il proprio campeggio emani un'aura positiva e che i campeggiatori instaurino un legame

con il posto. Così gli ospiti sono inclini a tornare più spesso o a consigliare il camping ad altri ospiti. Per raggiungere questo obiettivo, è fondamentale andare oltre le strategie convenzionali e concentrarsi sulla creazione di esperienze uniche e indimenticabili per i campeggiatori.



Quando i campeggiatori si sentono collegati al campeggio e al territorio, sono più spesso propensi a tornare.



# di marketing più forte

## Suggerimenti per aumentare il grado di occupazione in bassa stagione

- **Sconti speciali:** un classico che funziona ancora. Sconti interessanti stimolano i campeggiatori a prenotare al di fuori dei periodi di maggiore affluenza. In tal senso, la CampingCard ACSI è uno dei sistemi di sconti più popolari sia per i campeggi, sia per gli ospiti.
- **Pacchetti:** si possono sviluppare pacchetti che rispondano agli interessi dei campeggiatori. La bassa stagione è il momento perfetto in tal senso:

l'ambiente è meno affollato e forse in campeggio c'è più tempo per organizzarsi. Basti pensare, ad esempio, a vacanze speciali in bicicletta o a piedi, pacchetti benessere o esperienze culinarie locali. Combinando il pacchetto con servizi quali trasporto, pasti, attività e intrattenimento si arricchisce l'esperienza complessiva dei campeggiatori.

- **Attività arricchenti:** questo punto fa da cornice ai pacchetti. I camping possono orga-

nizzare workshop, conferenze o visite guidate, che diano risalto alla cultura e alla natura della regione. In tal modo si possono incoraggiare gli ospiti a venire in vacanza anche in bassa stagione per godersi esperienze uniche possibili solo in quel momento. Ne sono esempi eventi stimolanti legati alle stagioni, come la ricerca di fiori specifici o la creazione di angeli di neve con foglie autunnali. Tali attività non sono solo divertenti, ma suscitano anche emozioni tra gli ospiti.

L'inverno, ad esempio, ha un'atmosfera diversa dall'estate, che consente di intraprendere attività impossibili nella bella stagione. Se le giornate estive volano, in inverno gli ospiti possono godersi piccoli piaceri, come due ore di lettura in santa pace vicino a un caminetto assaporando una deliziosa tazza di caffè. Per i proprietari di campeggi modificare la fotografia e la comunicazione per riflettere questo cambiamento rappresenta una sfida non da poco.



Il Dott. Xavier Font è Professore presso l'Università del Surrey nonché esperto di marketing sostenibile ed esperienza del cliente. Tra gli esperti con più pubblicazioni nel campo del turismo sostenibile, ha fornito consulenza in materia, tra l'altro a varie commissioni europee, VisitEngland, Fáilte Ireland, al Fondo mondiale per la natura (World Wide Fund for Nature — WWF) e Travel Foundation. Di recente, è stato ospite di ACSI e ha tenuto una conferenza su questo argomento.

**Occupazione in bassa stagione: giocare con le stagioni**  
Un secondo aspetto che Font menziona spesso è l'aumento del grado di occupazione in bassa stagione. I sistemi di sconti come la CampingCard ACSI sono uno strumento importante per attirare gli ospiti in campeggio anche al di fuori dell'alta stagione. Ma non finisce qui. I campeggi possono fare di più per essere attraenti in bassa stagione. Font sottolinea come le diverse stagioni attirino diversi tipi di campeggiatori.

“Gli ospiti che arrivano in bassa stagione non sono copie di quelli dell'alta stagione che vogliono solo pagare di meno. Spesso vengono per vivere esperienze uniche, adatte a quel particolare momento. Font lo illustra con un esempio che trova spesso sui siti web dei camping. “Spesso si vedono foto di piscine soleggiate con persone in costume da bagno.

Involontariamente, questo crea una sorta di stagionalità. Senza volerlo, si può trasmettere il messaggio ‘Non venire qui in ottobre’.

È importante che i contenuti visivi del sito web siano adattati alla stagione”. Consiglia, inoltre, di cambiare le foto regolarmente. “In una situazione ideale, il camping può essere paragonato a un giardino. Se volete godervelo in ogni periodo dell'anno, scegliete piante che fioriscano in diversi momenti. Così ci sarà sempre qualcosa di bello da vedere”.

Anche in questo caso, ogni campeggio è unico e deve decidere da sé cosa si adatta meglio alla sua situazione. “Sperimentate anche in questo senso”, consiglia Font. “Per definizione, la bassa stagione è il momento ideale per farlo. Anche sperimentando si impara molto. Considerate la bassa stagione un'opportu-

nità per sfruttare il carattere e la versatilità del campeggio. Agevolate quello che gli ospiti possono fare, vedere, speri-

mentare e sentire sul posto”. L'obiettivo, quindi, non è solo incrementare il grado di occupazione. “Aumentano anche il

coinvolgimento e la fedeltà degli ospiti, qualunque sia la stagione”, conclude Font.



La bassa stagione è ideale per esperienze uniche, come campeggiare sulla neve.

## Consigli sul piano della fedeltà e della fidelizzazione

• **Programmi fedeltà:** lo sviluppo di programmi che offrano vantaggi esclusivi agli ospiti abituali può essere un approccio efficace. Si pensi alle tariffe speciali, upgrade gratuiti o l'accesso esclusivo a strutture specifiche. Ad esempio, premiate gli ospiti più fedeli dando loro l'opportunità di invitare un'altra coppia. Si possono attirare così potenziali nuovi ospiti fedeli in campeggio. Oppure offrite un soggiorno più lungo in segno di apprezzamento per i campeggiatori che si recano nel camping più spesso.

• **Approccio personale:** si possono costruire relazioni solide dimostrando un interesse sincero per le esigenze individuali degli ospiti. Inviare agli ospiti fedeli una sorpresa per il compleanno o l'anniversario. Oppure raccogliete voi stessi attivamente il feedback per innalzare il livello del campeggio. In tal modo, i campeggiatori si sentono speciali e apprezzati.

• **Inclusione e diversità:** andate oltre gli stereotipi e incoraggiate l'accoglienza di ospiti con retroterra diversi in campeggio.

Ad esempio, assicuratevi che il campeggio sia facilmente accessibile per i disabili e promuovete l'uguaglianza e la diversità. Fate sentire tutti ben accetti. Non si tratta solo di una responsabilità etica, ma anche di opportunità commerciali. Un numero crescente di imprese che si concentrano sulla diversità registrano una crescita significativa.

• **Esperienze uniche:** la creazione di esperienze uniche svolge un ruolo importante anche nel conseguimento della fidelizzazione. Sono proprio

tali esperienze che inducono le persone a decidere di tornare o consigliare positivamente la struttura ad amici, conoscenti e altri campeggiatori. Può valere assolutamente la pena, dunque, organizzare serate a tema, avventure all'aperto o eventi culturali locali. Comunicate anche questo e fate sapere ai campeggiatori cosa possono aspettarsi. Si può aumentare il coinvolgimento degli ospiti anche con l'offerta di eventuali buoni sconto per svolgere attività durante la visita successiva.





# Presentazione del Sales Team ACSI

La forza motrice all'interno di un'organizzazione sono le persone che svolgono il lavoro e ACSI non fa eccezione. In questa edizione, puntiamo i riflettori sul team Vendite: il Sales Team ACSI. Questa squadra dedicata va ben oltre i numeri e i risultati. Il reparto, infatti, sta alla base di relazioni sostenibili con campeggi, catene di camping e agenti. Ogni addetto alle vendite è responsabile di uno specifico paese europeo o di più paesi.

Nome dell'agente di commercio	Responsabile per:
Aris-Jan Bos	Paesi Bassi
Dilek Özcan	Germania, Austria, Polonia, Repubblica Ceca
Donovan Herman	Francia
Hanneke Eppink	Retail
Hubertus Seyffardt	Germania, Svizzera, Ungheria, Romania
Jeannette Kasberg	Regno Unito, Irlanda, Albania, Montenegro, Estonia, Lettonia, Lituania, Slovacchia, Bosnia ed Erzegovina, Grecia
Maarten Brugge	Francia
Naomi Rigterink	Francia, Spagna, Portogallo
Robin Schrier	Paesi Bassi, Belgio, Lussemburgo
Saskia Machielse	Paesi Bassi, Responsabile del Team Vendite
Vincent Smit	Germania, Svizzera, Finlandia, Norvegia, Svezia, Danimarca, Croazia, Slovenia



Anja Kierzek, 36 anni

**Responsabile di:** Retail Sud e Nord Europa

**Da quanto tempo lavori per ACSI?** Dal 2013, con una pausa di 2 anni (dal 2017 al 2019) per svolgere altri lavori e per il congedo di maternità.

**Perché hai deciso di lavorare per ACSI?** Mi attirava molto soprattutto il carattere internazionale. Ero entusiasta della possibilità di utilizzare più lingue, rivestendo un'unica posizione. Anche la varietà e la sfida posta da questa funzione sono stati fattori importanti per me.

**Cosa ti piace di più del ruolo che svolgi in seno ad ACSI?** Il lavoro è molto vario e stimolante. *"Mai un momento di noia".*

**Sistemazione preferita in campeggio:** tenda.

**Destinazione preferita per le vacanze:** montagna.

**Quale sarebbe la tua massima priorità, se avessi un camping tutto tuo?** Come proprietaria di un camping, ne amplierei la portata e creerei più visibilità, collaborando con vari partner. Renderei il campeggio un luogo dove gli ospiti possano rilassarsi a contatto con la natura.



Sandra Huizenga, 50 anni

**Responsabile di:** Italia.

**Da quanto tempo lavori per ACSI?** Da gennaio 2017.

**Perché hai deciso di lavorare per ACSI?** Vivo in Italia da 34 anni. Lavoro nel settore del camping dal 2004 e, in passato, ho collaborato con diverse importanti case editrici e organizzazioni fieristiche. ACSI mi ha dato l'opportunità di lavorare da casa in Italia e di dare il mio contributo al reparto Vendite per il mercato italiano. Mi piace lavorare in diversi ambiti come le guide ai campeggi, la partecipazione a fiere e altri progetti. Sono orgogliosa di poter fornire al mondo del camping informazioni

sul vasto assortimento di prodotti ACSI, sostenendo e migliorando così la promozione dei campeggi in Europa.

**Cosa ti piace di più del ruolo che svolgi in seno ad ACSI?** Adoro lavorare in autonomia e incontrare molte persone del settore in un proficuo scambio di esperienze. Visitando i campeggi vengo a conoscenza di molte località nuove in Italia e sono fiera di poter promuovere ACSI nel Bel Paese.

**Tu vai in campeggio?** Vado regolarmente in campeggio in moto, in giro per l'Europa. Di solito, scelgo una mobile home, ma va benissimo anche una tenda.

**Qual è la tua sistemazione preferita in campeggio?** Mobile home.

**Qual è l'oggetto più bizzarro che porti sempre con te in campeggio?** Salviette igieniche.

**La destinazione preferita per le vacanze?** Sudamerica e Asia.

**Quale sarebbe la tua massima priorità, se avessi un camping tutto tuo?** Come proprietaria di un campeggio, darei la priorità a servizi igienici moderni, puliti e rispettosi dell'ambiente, prestando particolare attenzione al risparmio energetico. Se gestissi un camping per famiglie, sceglierei servizi completi, che giovino a ogni membro della famiglia. A mio avviso, un acqua park, parco giochi, animazione, wi-fi, un bar e un ristorante sono essenziali. Se gestissi un campeggio nella natura, punterei di più sul riposo, piazzole spaziose, servizi igienici di alta qualità e attività educative per valorizzare l'ambiente naturale.



Gianluca Sartori, 50 anni

**Responsabile di:** Italia.

**Da quanto tempo lavori per ACSI?** Da luglio 2016.

**Perché hai deciso di lavorare per ACSI?** All'epoca, lavoravo per uno dei concorrenti: ANWB, il touring club olandese. Dopo aver incontrato Ramon van Reine a una cena in Italia, mi sono recato in visita alla sede centrale di ACSI e mi sono innamorato dell'azienda. Allora ho deciso di lavorare lì.

**Cosa ti piace di più del ruolo che svolgi per ACSI?** Dare la possibilità ai campeggi di guadagnare di più con i prodotti ACSI e Suncamp. Mi sento gratificato soprattutto quando visito i campeggi e vedo la loro offerta per le vacanze. È un ambiente molto chiuso, ma allo stesso tempo siamo molto importanti perché vendiamo vacanze. E la vacanza, a mio avviso, è una delle massime priorità della vita.

**Qual è la tua sistemazione preferita in campeggio?** In passato, ho trascorso qualche vacanza in camping, ma in case mobili.

**Qual è l'oggetto più bizzarro che porti sempre con te in campeggio?** Quando andavo in campeggio mi portavo sempre una bottiglia di buon vino italiano da bere con la famiglia durante un aperitivo. Ad esempio, ammirando un bel tramonto.

**La destinazione preferita per le vacanze?** Io e mia moglie amiamo il caldo e il mare. Lavorando entrambi nel settore del campeggio, non andiamo in ferie d'estate. Quindi, per trovare il caldo e il mare d'inverno, siamo costretti ad andare in mete lontane, come i Caraibi o l'Asia.

**Quale sarebbe la tua massima priorità, se avessi un camping tutto tuo?** Spazio per rilassarsi, una piscina e un team entusiasta di animatori per i bambini. In tal modo, anche i genitori possono godersi al meglio la meritata vacanza.



Margriet Harteman, 59 anni

**Responsabile di:** ACSI Freelife

**Da quanto tempo lavori per ACSI?** Da agosto 2011.

**Perché hai deciso di lavorare per ACSI?** Essendo ormai una campeggiatrice entusiasta, mi è sembrato il lavoro perfetto e, in effetti, è stato proprio così, visto che ora mi sento del tutto a mio agio. Ho iniziato accostandomi ai campeggi di tutta Europa ma, da qualche anno, ho "i miei paesi". Ormai il dado è tratto: posso comunicare che, questo autunno, dopo 12 anni, passerò ad ACSI Freelife Magazine. Mi concentrerò, quindi, sul mercato di lingua neerlandese e intesserò

rapporti con diverse organizzazioni turistiche in tutta Europa. Il mio collega Vincent rileverà alcuni "dei miei paesi".

**Cosa ti piace di più del ruolo che svolgi in seno ad ACSI?** Intrattenere e ampliare i rapporti con i clienti, esplorare i mercati in crescita.

**Qual è la tua sistemazione preferita in campeggio?** Dato che le nostre figlie se ne sono andate di casa, preferiamo la roulotte e portiamo con noi il cane, le biciclette e il rimorchio per portare il cane in bici per poter esplorare magnificamente la zona.

**Destinazione preferita per le vacanze?** Croazia e Slovenia.

**Quali sarebbero le tue massime priorità, se avessi un camping tutto tuo?** Il mio campeggio ideale offre piazzole spaziose, eccellenti servizi igienici e si trova vicino ad acque aperte. Gli ospiti possono godersi città, eventi e attività nelle vicinanze. Servizi opzionali come un buon ristorante, un bar accogliente o un negozietto rendono il soggiorno ancor più piacevole.



# La CampingCard ACSI si rinnova

## Introduzione della versione digitale e scansione del QR-code dal 2024

A partire da gennaio 2024, ACSI apporterà alcune modifiche al popolare sistema di sconti CampingCard ACSI. Le due modifiche più evidenti sono l'introduzione della versione digitale della CampingCard ACSI e l'aggiunta del QR-code sia nella versione digitale, che in quella cartacea. In tal modo, il check-in alla reception risulta molto più rapido.

**Desiderio dei campeggiatori**  
In qualità di Product Marketer, Ilse Maas è stata coinvolta da vicino nello sviluppo. “I campeggiatori ci chiedono da molto tempo una versione digitale della CampingCard ACSI. Da un lato, perché è in sintonia con l'epoca della sostenibilità, ma anche da un punto di vista pratico. Infatti, cercano e prenotano sempre più i campeggi online. Essendo disponibile nella pratica app CampingCard ACSI, la versione digitale è sempre a portata di mano. Insieme a tutte le informazioni sui camping”. C'è anche un altro vantaggio. “Essendo tutti i dati in formato digitale, le possibilità di smarrire o dan-

neggiare la CampingCard ACSI ovviamente si riducono di gran lunga.

**Sicurezza per i camping**  
La versione digitale è sicura anche per i campeggi aderenti alla CampingCard ACSI. “Il check-in viene effettuato per mezzo di un codice QR che cambia ogni cinque minuti”, afferma Maas. “In tal modo, è pressoché impossibile copiare velocemente la carta e perpetrare frodi. Dopo la scansione, i dati personali del campeggiatore si aprono nell'ACSI Campsite Portal. Naturalmente, il campeggio può verificare i dati in caso di dubbio”.

**Check-in più rapido**  
Il QR-code offre anche un altro vantaggio importante: rende il check-in molto più facile e veloce. I campeggi non devono più trasferire i dati manoscritti nel loro sistema: possono tagliarli e incollarli facilmente nel proprio sistema di prenotazione dall'ACSI Campsite Portal. In alternativa, è possibile inviare a se stessi un'e-mail contenente tutti i dati, in modo da poterli trasferire con calma in un secondo momento”, spiega Maas. “Un grande risparmio di tempo, dunque, per la reception”. Questo non vale solo per la versione digitale. Maas spiega che anche la versione carta-

cea della CampingCard ACSI inclusa nelle guide ai campeggi ACSI verrà modificata. “Verrà dotata anch'essa di un codice QR. I campeggiatori che lo desiderano potranno compilare semplicemente il retro della carta. Speriamo che anche questa carta venga registrata il più possibile online. Così il campeggio può scansionare la versione cartacea utilizzando il QR-code e velocizzare il check-in.



## Scansione e acquisizione dei dati: ecco come funziona

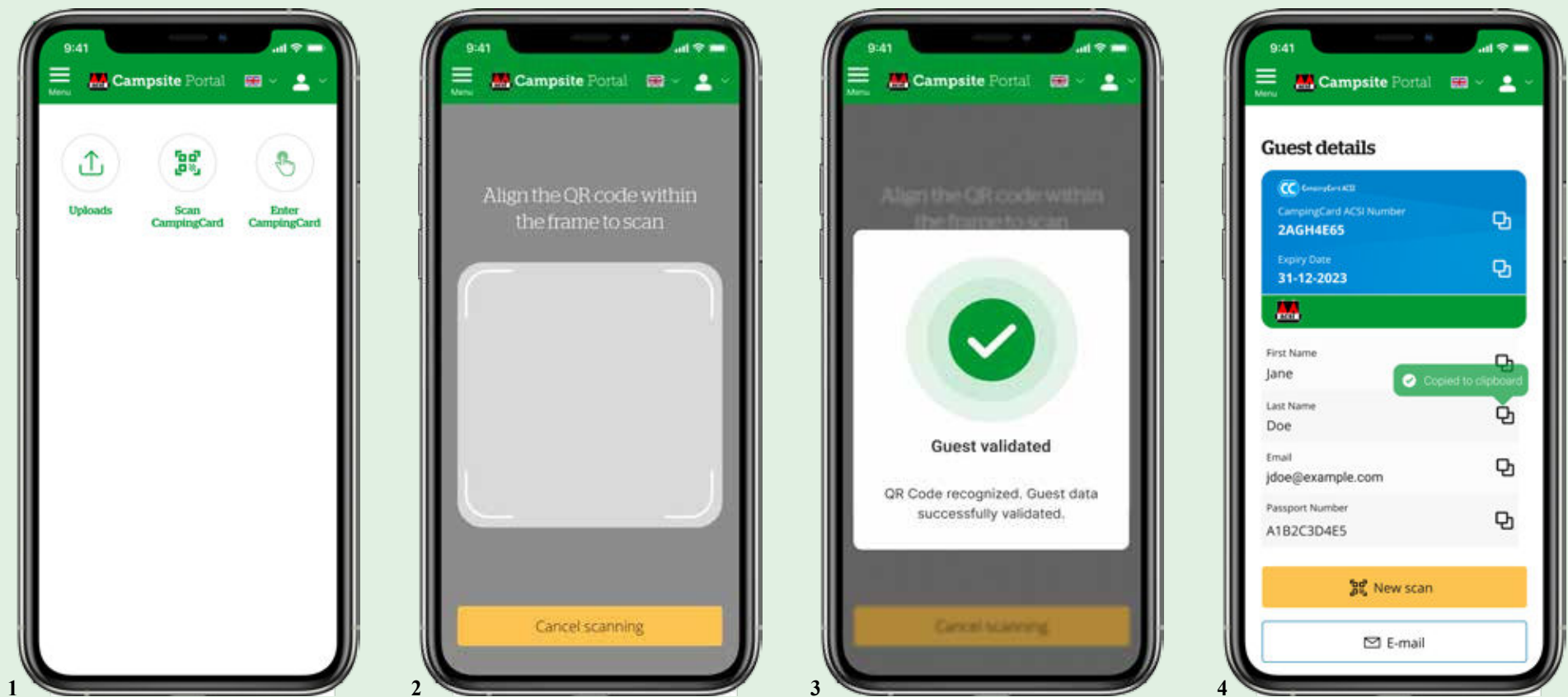
Per poter usufruire della tariffa per il pernottamento più vantaggiosa con la CampingCard ACSI, il campeggiatore deve essere munito di una carta sconti CampingCard ACSI valida. Durante la prenotazione, si deve precisare che il campeggiatore utilizza la CampingCard ACSI e la carta deve essere esibita al momento del check-in. A partire dal 2024, i cam-

peggiatori potranno esibire la CampingCard ACSI sia in versione digitale, che cartacea. La carta viene venduta assieme a una delle guide ai campeggi ACSI. La CampingCard ACSI digitale è offerta in combinazione con l'app CampingCard ACSI. Qualunque sia la variante scelta dal campeggiatore, il check-in è ugualmente veloce in ambo i modi.

Le versioni digitale e cartacea sono dotate entrambe di codice QR, che si può scansionare con la fotocamera di smartphone, tablet, portatili o pc. Il modo più rapido consiste nell'accedere prima all'ACSI Campsite Portal (1). Da lì, è possibile scansionare il QR-code (2.) Se la CampingCard ACSI è valida (3.), i dati del cliente vengono visualizzati sullo schermo (4.)

Dall'ACSI Campsite Portal, i dati si possono trasferire facilmente al sistema di prenotazione del camping, copiando e incollando i campi. Inoltre, è possibile inviare per e-mail tutti i dati all'indirizzo di posta elettronica del campeggio. In tal modo, si potrà inserire correttamente il tutto nel sistema in un secondo momento.

Per ulteriori informazioni, scansionare il codice QR →



**Codice univoco**  
La scansione non funziona? Ad esempio, non si dispone della fotocamera per eseguire la scansione del codice QR. Sia nella versione cartacea che in quella digitale si trova un codice

univoco, che si può inserire nell'ACSI Campsite Portal. Anche in questo modo, i dati del campeggiatore diventano visibili. Ad esempio, questo è utile quando qualcuno telefona per effettuare una prenotazione mentre è

in viaggio in auto o in camper. Inserendo il codice, sono subito disponibili tutti i dati.  
**Carte registrate**  
Ai campeggiatori in viaggio con la CampingCard ACSI viene

chiesto di registrare prima il prodotto online. Se lo fanno, tutti i dati sono visibili subito. La CampingCard ACSI digitale può essere utilizzata, solo se il campeggiatore l'ha registrata. Non è necessario nel caso della

versione cartacea. Qui i campeggiatori possono scegliere anche di inserire manualmente i loro dati sul retro della carta.



# Viaggio nella storia del campeggio

 **Camping Kikopark Playa, Spagna**

## Un caloroso benvenuto per primi turisti in Spagna

**Il racconto del camping Kikopark ci riporta all'anno 1965. In quel periodo il turismo in Spagna stava iniziando a muovere i primi passi. Vincente Frasquet Savall, il nonno dell'attuale proprietario del campeggio, ebbe l'idea di aprire un campeggio.**

Vincente, uomo creativo e di ampie vedute, aveva un negozio di tessuti nel paesino di Oliva, vicino a Valencia. Aveva stretto amicizia con alcuni clienti francesi, che erano tra i primi turisti a visitare la Spagna. Non molto tempo dopo gli venne l'idea di investire sul crescente numero di visitatori. Vincente aprì il campeggio su un

“Siamo stati i primi a essere aperti tutto l'anno”

piccolo lotto di terreno di proprietà della famiglia, direttamente sul mare. Vi si riunivano spesso la domenica amici e familiari per pranzare con il famoso piatto

spagnolo: la paella. Il luogo ideale per accogliere dei campeggiatori!

### Aperto tutto l'anno

In quegli anni non c'erano molti campeggi nei dintorni. I turisti però continuavano ad aumentare, dando impulso economico alla regione. Anche il Kikopark si ampliò. Nel 1990 il campeggio era il primo nei dintorni di Valencia a essere aperto tutto l'anno.

“Il contatto con la natura è ciò che i campeggi possono offrire.”

### Mercato concorrenziale

Il Kikopark è diventato nel frattempo un parco vacanze a tutti gli effetti, con appartamenti, glamping e un ristorante. Ora il proprietario è il nipote di Vincente, Luis Sanchez. Vede molte differenze tra il turismo di allora e quello di oggi. L'offerta turistica attualmente è enorme e il mercato si è sviluppato moltissimo, adeguandosi alle necessità

del turista moderno. Oggi Luis e il suo team lavorano per essere sempre più efficienti e offrire servizi sempre migliori. Luis osserva che le vacanze in

campeggio sono più popolari che mai e prevede che anche per il futuro una crescita esponenziale. “Le persone sono sempre più attente all'ambiente e alla sosteni-

bilità. Grazie al campeggio, i turisti vivono a contatto con la natura e questo è esattamente ciò che noi siamo in grado di offrire.”



 **Balatontourist Camping & Bungalows Füred, Ungheria**

## Un nome sul lago Balaton da 65 anni

**Sul famoso lago Balaton, in Ungheria, oggi ci sono molti campeggi. Il Balatontourist Camping & Bungalows Füred è stato uno dei primi ad aprire e oggi è il più grande. Il campeggio è stato aperto 65 anni fa, nel 1958.**

I primi due campeggi sul lago Balaton furono aperti dall'uffi-

cio del turismo della provincia di Veszprém. Uno di questi era il Balatontourist Camping & Bungalows Füred. Entrambe le strutture divennero rapidamente molto popolari.

### Battezzato dal rally

Nel 1966 si tenne vicino al campeggio il 27° FICC Rally. L'evento fece conoscere a livello

internazionale l'Ungheria e il lago Balaton. La richiesta di campeggi divenne così importante che dovettero essere aperte numerose altre strutture. Anche

“Un grande rally ha fatto conoscere il lago Balaton nel 1966”

il Balatontourist Camping & Bungalows Füred fu ampliato. A quell'epoca il campeggio non aveva ancora un nome. Per anni è stato chiamato “XXVII FICC Rally”.

Nel corso del tempo il campeggio è stato spesso teatro di eventi importanti. Nel 2017 si è svolto il campionato di “Raceboard

Surf” e il campeggio quell'anno è stato per la dodicesima volta la struttura ospitante di un importante evento per gli atleti dell'ultramaratona.

### Bungalow e roulotte fisse di lusso

La maggior parte degli ospiti nel corso degli anni arrivavano con la propria tenda o la propria roulotte. C'erano anche tende in affitto, in modo che gli ospiti potessero vivere l'esperienza del campeggio anche senza equipaggiamento. Negli anni '80 il campeggio avviò la costruzione di bungalow di lusso, perché la domanda era in crescita. Dall'anno 2000 arrivarono anche roulotte fisse sempre più moderne.

### Sempre in evoluzione

Anche adesso il campeggio è in evoluzione, perché il settore del tempo libero è in continuo mutamento. Il parco è stato ampliato con una spiaggia rinnovata e una piscina; c'è la possibilità di fare sci d'acqua e minigolf, noleggiare attrezzature per gli sport acquatici, nonché biciclette, anche elettriche. Per il prossimo anno è prevista l'apertura di un nuovo parco acquatico con scivoli.





 **Lærdal Ferie og Fritidspark, Norvegia**

# Parco avventura su un fiordo norvegese

Gli amanti della natura e della tranquillità sono nel posto migliore al Lærdal Ferie og Fritidspark. Ma il campeggio, gestito da 30 anni da Even Aarethun, offre anche intrattenimento. Trovate un grande teatro e il primo Motorikpark™ della Scandinavia.

Il comune di Lærdal ha aperto il campeggio nel 1991 e da allora lo affitta a un gestore locale. Nella primavera del 1993 fu chiesto alla

famiglia Aarethun di occuparsi della struttura. Il primo anno di gestione della famiglia vide l'arrivo di 3000 ospiti. Ora il parco vacanze è aperto quasi tutto l'anno e riceve tra 40.000 e 45.000 ospiti.

**Più viaggi**  
Quando Even ripensa agli anni d'esordio e li paragona ad ora, nota che gli ospiti prima rimanevano in campeggio più a lungo. Venivano per rilassarsi e godersi



i dintorni. Ora le persone hanno uno stile di vita più attivo e viaggiano più spesso. I campeggiatori rimangono meno notti e durante le vacanze non si fermano in un posto solo. Rispetto a prima, inoltre, prenotano per meno giorni.

**Teatro e parco avventura**  
Oltre alla bellissima posizione su un fiordo norvegese, c'è qualcos'altro che rende il campeggio così particolare. Nel 2014 qui è stato aperto il primo Motorikpark™ della Scandinavia. Si tratta di un parco avventura all'aperto dove possono diver-

Nel 2019 poi è stato aperto il Lærdal Show Theater, una struttura di cui sono molto fieri.

“I campeggiatori viaggiano più di prima”

Vengono organizzati concerti e rappresentazioni. Il motto di Even è che i gestori di un campeggio devono essere sempre pronti a sviluppare nuove idee e nuove attività.



 **Camping Sikia, Grecia**

# In campeggio al mare dal 1960

La storia del camping Sikia inizia nel 1958. I nonni degli attuali proprietari acquistarono un pezzo di terra sul mare. Il campeggio fu aperto nel 1960. All'inizio solo con un ristorante sul mare e più tardi con anche alcuni servizi per gli ospiti.

A quei tempi arrivavano praticamente solo persone con tende di piccole dimensioni. Questi campeggiatori chiedevano se pote-

vano piantare le loro tendine in questo bellissimo posto sul mare, tra gli ulivi. Ai primi proprietari venne così l'idea di aprire un campeggio. I turisti frequentavano anche le “taverne” locali, cioè i tipici ristoranti greci. Tutto il paese ne traeva quindi vantaggio.

**Strade migliori**  
Dal 1960 ad ora naturalmente molto è cambiato. I primi ospiti erano campeggiatori avventurosi

con tendine o piccoli furgoni. Venivano per trascorrere le vacanze nella natura, senza lussi. Nel corso degli anni le tende, le roulotte e i camper sono diventati più grandi e le piazzole sono state quindi adeguate. Le vacanze poi sono più pianificate: prima non era necessario prenotare, ora invece la maggior parte degli ospiti prenota in anticipo.

“Una volta i campeggiatori arrivavano con tendine e piccoli furgoni”

Un cambiamento importante è che anche le strade nei Balcani sono migliorate. Ora per i campeggiatori è più facile arrivare in Grecia in auto. Gli ospiti sono quindi aumentati e la stagione si è allungata.



**ACSI Award per il miglior ristorante**  
La terza generazione di proprietari lavora duramente come chi l'ha preceduta per promuovere il Camping Sikia e fare in modo che sia una destinazione allettante. Sono consapevoli di avere ricevuto in eredità un'azienda bellissima e continuano a migliorarla. E si vede. Nel 2022 la struttura ha vinto un ACSI Award per il miglior ristorante in campeggio della Grecia.

I proprietari vedono positivamente il futuro delle vacanze in campeggio. Alle persone piace essere a contatto con la natura durante il tempo libero e questo è il grande vantaggio dei campeggi. Anche i turisti che amano avere più lusso ora possono venire in campeggio e trovare ciò che cercano. Una sfida per i campeggi, come per tante altre imprese, è quella di trovare personale qualificato.



## Colophon

### Editore

ACSI Publishing BV | Geurdeland 9, 6673 DR Andelst - Nederland | Postbus 34, 6670 AA Zetten - Nederland | Tel. +31 (0)488-452055 | E-mail: info@acsi.eu | Internet: acsi.eu

**Direzione:** Ramon van Reine | **Capo redattore:** Frank Jacobs | **Coordinatore/Redazione finale:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

**Redazione:** Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Merel Revet

**Annunci pubblicitari:** Salesafdeling ACSI | **Grafica:** Maurice van Meteren | **Impaginazione:** Daniël Uleman, Marloes Buijs, Mariëlle Rouwenhorst-Küper, Peter Dellepoort, Tina van Welie | **Layout:** Rein Driessens

**Responsabile stampa:** Ronnie Witjes | **Stampa:** Rodi Rotatiedruk



# camping comfort

Il  
tuo  
campeggio  
è sulla app.  
Scopriilo  
subito!

Powered by



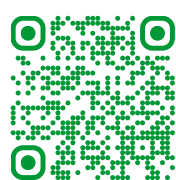
## L'APP PER VOSTRI OSPITI

- Traduzione automatica nella lingua dei tuoi ospiti
- Semplifica la procedura di ordinazione, per esempio di pane e snack
- Invia in modo semplice notifiche push ai tuoi ospiti

1

Scansiona il  
codice QR

visualizza la tua app



2

Inserisci il nome  
del tuo campeggio  
e visualizza la tua  
app

3

Prova l'app  
gratuitamente  
per 3 mesi

4

Soddisfatto?  
Sottoscrivi un  
abbonamento  
(annullabile  
mensilmente)

[www.campingcomfort.com](http://www.campingcomfort.com)