

nautica

mensile internazionale di navigazione

Manutenzione:

LA COPERTA

Bimbi a bordo: 7 regole d'oro

Didattica: pianificare la rotta

Canarie: tra vento e sole

Ventotene: l'isola che stupisce



Poste Italiane S.p.A. Spediz. in abbon. postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, A4 - GIPAV/C/RM/02/2012





RF Che bacino di utenza avete? Da dove vengono i vostri armatori?

LMP Prevalentemente da Lombardia, Piemonte, Liguria, Svizzera. Ma abbiamo anche inglesi, belgi, polacchi e una componente russa che è cresciuta rapidamente, e che però ora si è fermata.

GC La posizione geografica di Varazze è strategica, sia per i collegamenti autostradali sia per la distanza da mete attraenti come la Costa Azzurra, la Corsica e le due riviere liguri.

RF Qual è oggi il vostro livello di prezzi rispetto a marine vicine?

GC Marina di Varazze continua ad avere un profilo tariffario allineato in alto rispetto alla concorrenza. Il marina si è posizionato al top fin dalla sua nascita e continua a occupare quella posizione.

RF Quali sono i vostri diretti concorrenti?

GC Loano, Marina degli Aregai, e talvolta Sanremo, a ponente, mentre a levante soprattutto Rapallo, ma anche Lavagna. Esiste una clientela attenta al prezzo e una attenta al servizio. Quelli attenti al prezzo difficilmente ci prendono in considerazione.

LMP Dei clienti che ci avevano lasciato per regioni di prezzo ora stanno tornando. È vero che pagavano qualche migliaio di euro in meno, ma è anche vero che il porto-silos è desolante e scoraggia l'armatore.

GC Oggi abbiamo anche noi abbiamo comunque ritirato i prezzi e insie-

RF Voi avete dedicato un'iniziativa anche ai natanti?

LMP Siamo partiti nel mese di maggio con un'iniziativa rivolta alle barche sotto i 10 metri, un segmento che nel marina soffriva in modo particolare. Abbiamo avuto tantissimi contatti e siglato un buon numero di contratti. Come accennava prima Giorgio le negoziazioni sono lunghe, anche da parte di proprietari di piccole barche da 5, 6 metri. E abbiamo stipulato il contratto con la barca più piccola di sempre del marina, 4,50 metri. Il suo proprietario è venuto sei volte, prima di concludere.

RF Questo segmento a suo giudizio continua a soffrire?

LMP In verità si sta un po' riprendendo. I proprietari che si sono accontentati finora di angolini remoti e marginali, ora cominciano ad apprezzare i servizi che il marina offre, dalla galleria commerciale alle biciclette, alle auto elettriche.

GC C'è un forte desiderio da parte dei proprietari dei natanti di venire al Marina di Varazze, per tutto ciò che offre, e oggi, grazie all'iniziativa loro dedicata, questo desiderio è più realizzabile. Riposizionando il rapporto qualità prezzo di questo segmento che abbiamo chiamato 'Up to Ten', abbiamo ottenuto risultati già soddisfacenti.

RF Il 'Serenity Package' a chi è rivolto?

LMP Agli armatori di imbarcazioni tra gli 11 e i 18 metri. Il pacchetto è dedicato a quegli armatori che non possono venire frequentemente al marina. Abbiamo formulato un programma completo di assistenza e gestione ideato per garantire la massima tranquillità mentre si è in porto e durante i periodi di assenza. Stipulando un contratto di 12 mesi, l'offerta prevede il controllo di ormeggi e parabordi in condizioni meteo avverse; i lavaggi; l'apertura e la chiusura dell'imbarcazione; l'avviamento dei motori; la verifica del funzio-

namento di aria condizionata e riscaldamento; il controllo delle sentine e dei livelli; il controllo delle batterie e il ripristino dei livelli acqua; il guardianaggio e l'assistenza per il rilascio del bollino blu presso la Capitaneria di Porto.

In alternativa il cliente può scegliere un pacchetto assicurativo che include una polizza d'assicurazione r/c e corpi, sempre incluso nella tariffa dell'ormeggio, che offriamo in collaborazione con il broker assicurativo londinese Mag JLT, con sedi anche in Italia. Ci siamo messi nei panni di un armatore che non può seguire costantemente la propria barca e non vuole affidarsi a persone non conosciute o non affidabili. È un gesto di cortesia verso chi arriva.

Marina di Varazze - Ufficio portuale, tel. 019 935321, fax 019 9353250; giorgio.casareto@marinadivarazze.it; liliana.molinpradel@marinadivarazze.it



me al cliente lavoriamo per costruire la migliore soluzione per lui. Lavoriamo anche oltre i due mesi per concludere, positivamente, un contratto. È la costruzione di un rapporto umano che ha come obiettivo di far entrare, anche emotivamente, l'armatore nella nostra "famiglia", come amiamo chiamare il nostro staff. Se il cliente ha un'esigenza specifica, come far svernare la barca in cantiere, ne teniamo conto. Ascoltiamo, per dare soddisfazione alle sue esigenze, dialogando.

RF Quelli che non ci sono, che non ci sono più, dove sono andati a finire? All'estero o sono usciti dal settore?

GC Molti sono andati in Francia, da Monti in poi, ma molti sono anche usciti dal settore e hanno venduto le barche, prevalentemente all'estero. Da qui abbiamo toccato il fenomeno con mano e lo abbiamo visto con gli occhi.