

UN SETTORE IN CRESCITA

PER LA **STAGIONE** IN CORSO LE SCUOLE DI SCI PREVEDONO UN **AUMENTO** DELLA RICHIESTA E RISPONDONO **INCREMENTANDO** IL PROPRIO ORGANICO, **OFFRENDO** PIÙ SERVIZI MA ANCHE RITOCANDO I PREZZI

Per le scuole di sci l'inverno si è presentato con buone prospettive, sebbene le prenotazioni avvengano sotto data. Dalla rilevazione di Skipass Panorama Turismo emerge, infatti, come non vi sia nessuna scuola che dichiari di attendersi una riduzione delle presenze su base generale, sebbene il 12,8% delle medesime si aspetti una riduzione della clientela italiana. Complessivamente, il 41,8% dichiara un incremento di presenze generali, ovviamente in rapporto alla passata stagione invernale. Interessante anche la valutazione rispetto al mercato nazionale e a quelli stranieri:

► per il mercato nazionale, il 68,7% dei referenti delle scuole di sci dichiara una sostanziale stabilità con lo scorso inverno, il 18,5% un incremento e il 12,8% una riduzione delle presenze italiane;

► per i mercati esteri, invece, è pari al 37,5% la quota dei referenti delle scuole di sci che dichiara una sostanziale stabilità con lo scorso inverno, mentre il restante 62,5% dichiara un incremento di presenze straniere.

Per la loro organizzazione le scuole aumenteranno di due unità (media nazionale) i maestri in organico fisso, passando a 27 contro i 25 della passata stagione invernale, ricorrendo però sempre a collaborazioni con maestri fuori organico per i periodi di altissima stagione durante la quale, infatti, alcune scuole ne «gestiranno» anche 180. Questi alcuni dati sulle scuole di sci nazionali e su come le stesse si «presentano» nell'imminente stagione invernale:

► 132 giornate di apertura stagionale: rispetto alla passata stagione inver-

nale le scuole di sci italiane resteranno aperte più a lungo;

► 27 il numero medio dei maestri in organico, che operano per l'intera stagione invernale, nelle scuole di sci italiane; numero che aumenta a 47 nei periodi di altissima stagione.

In merito al target e alle classi di età dei clienti delle scuole di sci italiane, emerge che la maggiore quota della clientela è composta da bambini con un'età compresa tra i 7 e i 12 anni (35,6% contro il 33,1% della passata stagione), come pure è alta anche la quota dei più piccoli, con età compresa tra i 4 e i 6 anni, che rappresentano il 26,9% della clientela (erano il 23,7%). I ragazzi con età tra i 13 e i 25 anni rappresentano il 15,6% (erano il 16,9%) mentre coloro che si affidano a una scuola per imparare a sciare diminuisce nella fascia che va dai 26 ai 44 anni, passando dal 15,6% all'11,9%. Rimangono sostanzialmente stabili i clienti con un'età superiore ai 44 anni, che si assestano al 10%.

Per quanto riguarda invece la tipologia di lezioni, l'unico elemento di interesse da segnalare nell'inverno 2015/2016 è dato dall'incremento delle lezioni di tipo collettivo per gli adulti. Emerge inoltre che:

► è sempre pari al 74,2% la quota delle lezioni rivolte ai bambini;

► è, di conseguenza, pari al 25,8% la quota delle lezioni rivolte agli adulti.

Per le lezioni dedicate ai bambini, il 46,3% sono di tipo collettivo e il 26,3% individuale. Aumenta di circa 2 punti percentuali la quota dei corsi collettivi per adulti (dal 12,8% al 15%), mentre quelli individuali si assestano al 13%. Dalla rilevazione nazionale emerge che il costo delle lezioni è il seguente:

► un'ora di corso individuale costa, in media 41 Euro, di circa 1,5 Euro più caro rispetto allo scorso anno;

► un'ora di corso collettivo costa come lo scorso anno 20 Euro.

Le scuole di sci italiane hanno aumentato le proprie tariffe del 3,3% (media nazionale) ma si stanno impegnando per offrire questi servizi:

► integrazione tra pratica e teoria: sono previste azioni integrative - per i partecipanti alle lezioni collettive - con lezioni teoriche sulla tecnica, sull'ambiente, fornendo cenni storici sul territorio. Questa opzione sarà offerta in caso di brutto tempo;

► corsi full day: si tratta di corsi concentrati in un'intera giornata completamente dedicata - senza interruzioni di sorta se non per un veloce snack - ad un solo cliente o a piccoli gruppi;

► corsi annuali: in questo caso i corsi sono ottimizzati sulle esigenze dei singoli clienti, e con loro stessi viene definito il calendario delle giornate dedicate all'attività. Sempre con lo stesso maestro;

► più family. Si tratta di un elemento già manifestatosi lo scorso anno, che si sviluppa con l'incremento delle «attenzioni» per i bambini. Dai kindergarden ai baby ski park, dai corsi intensivi per bambini, dalle offerte speciali dedicate alla prima volta gratis sulla neve sino alle uscite per la famiglia con le ciaspole, etc., è un moltiplicarsi di idee e offerte.

In merito ai mercati stranieri, i referenti delle scuole di sci italiane affermano che i maggiori incrementi si avranno, nell'inverno 2015/2016, dai clienti provenienti dal Regno Unito. Ottime prospettive anche per i residenti in Polonia, Danimarca, Belgio e, a seguire, per i clienti provenienti da Repubblica Ceca, Germania e Francia. ❄



SKIPASS PANORAMA TURISMO
OSSERVATORIO ITALIANO DEL TURISMO MONTANO
 PROMOSSO DA MODENA FIERE E REALIZZATO DA JFC SRL
 PALAZZO BANDINI, VIA XX SETTEMBRE, 29 - 48018 FAENZA (RA)
 T 0546 66.85.57 - F 0546 66.34.48 - INFO@JFC.IT
 WWW.JFC.IT - WWW.SKIPASS.IT/OSSERVATORIO