

Formazione di catene nel mondo del campeggio

Una panoramica delle catene di campeggi in Europa



Publicato da ACSI, lo specialista del campeggio: **edizione per autunno 2024**



DAL 1965

La Stampa ACSI



Automazione nei campeggi

Come sarà il check-in del futuro?

► Continua a leggere a **pagina 2-3**

ACSI Awards 2025

Inizia il periodo di votazione per gli ACSI Awards 2025.

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

Tende Safari e Case Mobili

Quali fornitori europei sono disponibili?

► Continua a leggere a **pagina 14-15**

Automazione in campeggio:

Anche il settore della ricreazione si sta automatizzando a ritmo rapido. Questo non solo facilita la vita quotidiana del personale nei campeggi, ma anche gli ospiti beneficiano di un servizio più efficiente. Ma cosa significa questo per il contatto personale con gli ospiti di un campeggio? ACSI ha parlato con tre esperti e si è concentrata sul check-in del prossimo futuro.

Presentazioni

Parla Sjoerd Botter, co-proprietario dell'app Camping Comfort, un servizio offerto ai campeggi di tutta Europa. ACSI ha inoltre parlato con Mart ter Braak, consulente presso l'azienda olandese Eijsink, che supporta il settore della ricreazione residenziale nell'ottimizzazione e automazione dei processi aziendali nel settore dell'ospitalità. Sharon de Putter è co-proprietaria dell'azienda olandese Recranet, che offre soluzioni digitali per il settore ricreativo, tra cui terminali per il check-in. Con questi specialisti sono state discusse cinque tendenze per il check-in del futuro.

Tendenza 1: Check-in più veloce

Lunghe file alla sbarra e alla reception nei giorni di cambio. Questo è l'incubo sia dei receptionist che dei campeggiatori. L'automazione può essere una soluzione. "Il check-in digitale può accelerare questo processo in molti modi. Dall'invio online dei dati alcuni giorni prima, al pagamento, fino a un processo completamente automatizzato di check-in senza reception," afferma Botter.

Un check-in accelerato è alla portata di ogni campeggio, anche senza tecnologie complicate o costose. A volte basta la fotocamera di un telefono cellulare, ad esempio per scansionare la CampingCard

ACSI digitale (vedi riquadro a pagina 3).

Ter Braak suggerisce anche una soluzione pratica per evitare le code. "Puoi assegnare delle fasce orarie per il check-in o persino eliminare i giorni fissi di cambio. In questo modo distribuisce meglio la folla e non avrai tutti gli ospiti alla reception il venerdì o il sabato pomeriggio. Così dai ai clienti un'accoglienza più piacevole al loro arrivo."

De Putter aggiunge: "una sbarra con riconoscimento della targa è un passo importante per molti campeggi e parchi. L'ospite arriva e si sente subito benvenuto nella struttura."

Tendenza 3: l'intero processo di check-in digitale

Il check-in completamente digitale è già una realtà in molti campeggi e parchi vacanze, afferma De Putter. "Quanto si spinge in questa direzione

dipende interamente dalla filosofia e dal pubblico target della struttura. Ognuno procede a suo ritmo. Ci sono parchi in cui molti aspetti sono automatizzati, tramite il riconoscimento delle targhe, il check-in automatico e,

per esempio, il riconoscimento facciale per l'accesso alla piscina. In inverno, puoi impostare automaticamente il riscaldamento per accendersi quando l'ospite arriva nel suo alloggio. In questo modo, come imprenditore, rispondi alle esigenze degli ospiti moderni, che vogliono essere sollevati dalle incombenze e sono diventati più esigenti."

Ter Braak sottolinea che i campeggi possono imparare dalle esperienze dell'industria dell'ospitalità. "Circa 20 anni fa, era una novità che il personale usasse un tablet al tavolo invece di un bloc-notes. Ma questo ha davvero migliorato il servizio ed è stato rapidamente accettato." E lo sviluppo continua. Oggi, in alcuni luoghi, è normale che i robot ti portino la bevanda al tavolo. Tuttavia, De Putter avverte di non procedere troppo in fretta. "Se hai molti ospiti provenienti da paesi in cui l'automazione è meno comune, devi comunque essere in grado di servire bene anche questi clienti con una reception tradizionale."



Il ruolo della reception cambia, ma il contatto personale rimane.

Tendenza 4: più contatto cliente di qualità

Un check-in parzialmente o completamente automatizzato non significa che il contatto personale con gli ospiti scompaia. Automatizzando i processi standard, si libera più tempo per una conversazione personale con l'ospite. Il ruolo della reception si trasforma in un punto informativo centrale.

"Il check-in non è sempre il momento migliore per un contatto piacevole con il cliente," spiega Botter. "I tuoi ospiti potrebbero aver viaggiato per dieci ore, essere stanchi o affamati. È molto più piacevole passare la mattina successiva e chiedere se tutto va bene. Un ottimo momento per

proporre servizi extra, come il noleggio di biciclette o barche."

In questo modo, le conversazioni personali assumono più valore. "Durante queste conversazioni personali, puoi creare un legame con i tuoi ospiti e dare consigli sulla regione, ristoranti buoni o attività da fare durante la vacanza. Questo è il vero contatto di qualità che migliora la loro vacanza." Per rendere gli altri contatti il più efficienti possibile, è possibile utilizzare un'app per gli ospiti.

"L'app Camping Comfort è un esempio. Tramite l'app, gli ospiti possono gestire molte cose pratiche da soli, nel momento che preferiscono. Ad esempio, ordinare panini e croissant o prenotare un

tavolo al ristorante."

Ter Braak aggiunge: "Vuoi essere sempre disponibile per l'ospite che vuole spendere denaro in campeggio. Se l'ospite ha dovuto fare la fila alla reception, non vuole fare un'altra fila alla mensa. Offrendo la possibilità di ordinare online il cibo per un orario specifico e di consegnarlo direttamente in piazzola, offri all'ospite un'esperienza molto positiva. Anche per il personale, è molto più piacevole interagire con clienti rilassati."

De Putter vede in questo anche un punto di forza unico. "Per alcuni campeggi, un approccio con molto contatto personale è un modo per continuare a distinguersi."



Un numero sempre maggiore di campeggi e parchi utilizza il riconoscimento delle targhe alla sbarra.

Tendenza 2: Check-in con un terminale self-service

Un numero crescente di campeggi utilizza un terminale per il check-in o una macchina automatica. De Putter spiega come funziona il terminale di check-in di Recranet. "Gli ospiti ricevono un codice a barre al momento della prenotazione. Possono scansionarlo al terminale da un foglio o da uno smartphone, oppure inserire il numero di prenotazione. In questo modo, sono registrati.

Questo sistema può essere collegato a molti altri, come il riconoscimento delle targhe, una chiave digitale per un alloggio o altri servizi. Il terminale può essere

installato all'interno, ad esempio alla reception, oppure all'esterno, all'ingresso del campeggio. L'importante è che sia ben visibile. Gli ospiti che arrivano senza prenotazione possono utilizzare il terminale per prenotare il loro soggiorno sul posto. Il campeggio può configurare il sistema secondo le proprie esigenze. Ad esempio, gli ospiti possono scegliere la loro piazzola direttamente su una mappa."

Ter Braak aggiunge: "i campeggiatori itineranti e coloro che viaggiano in camper spesso arrivano la sera o la notte. In questi casi, un terminale per il check-in è l'ideale."



Il check-in tramite un terminale self-service sta diventando sempre più comune nei campeggi.

il check-in del futuro

Automatizzare passo dopo passo

L'automazione può aiutare qualsiasi campeggio, secondo Ter Braak, De Putter e Botter. Ogni campeggio può farlo a suo modo. "Anche i piccoli campeggi gestiti da un solo responsabile o da una famiglia possono già beneficiare dell'ordine online del pane o di una funzione di chat," afferma Botter. Anche De Putter e Ter Braak confermano che automatizzare i processi è spesso un percorso che richiede diversi anni, anche dal punto di vista degli investimenti.

Inoltre, non esiste una soluzione valida per tutti, ma si tratta di trovare la soluzione su misura. Ogni azienda ha il proprio carattere e le proprie esigenze. I tre esperti si prendono quindi il tempo necessario per esaminare insieme ai loro clienti le priorità dell'automazione e come questa possa integrarsi bene con i processi esistenti del campeggio. Spesso accade che, una volta avviato il processo di automazione, i campeggi inizino presto a esprimere nuovi desideri e idee.



Grazie all'uso di un'app per gli ospiti, i campeggiatori possono ordinare il pane online in qualsiasi momento.

Tendenza 5: fidelizzare il personale

"Come imprenditore, vuoi sempre fare del tuo meglio per i tuoi ospiti," dice Ter Braak. "Ma nei momenti di punta può essere difficile. Con grande affluenza, è più facile commettere errori, e questo influisce anche sul piacere del

proprio lavoro. Grazie all'automazione, puoi ridurre la pressione lavorativa e goderti di nuovo i momenti di contatto positivo con gli ospiti. Questo, ovviamente, aiuta anche a far tornare il personale volentieri la prossima estate. Per esempio, per gli studenti, può essere un lavoro estivo divertente

consegnare pasti ordinati online direttamente alle piazzole. Quei ragazzi e ragazze possono poi crescere negli anni successivi fino a diventare camerieri o addetti alla reception. In questo modo, non solo offri ai clienti una migliore esperienza, ma mantieni anche personale esperto e motivato."



Anche la cena può essere ordinata online o tramite un'app in molti campeggi.

Check-in più veloce con la tessera sconto CampingCard ACSI

Anche ACSI compie ogni anno nuovi passi per migliorare l'esperienza del campeggio sia per i campeggiatori che per i gestori. Nel 2024, 770.000 campeggiatori hanno viaggiato con la tessera sconto CampingCard ACSI. Da quest'anno, c'è anche una versione digitale, molto apprezzata.



La tessera sconto CampingCard ACSI con codice QR.

Ilse Maas, Product Manager di CampingCard ACSI, afferma: "I nostri clienti sono pronti per la digitalizzazione. Molti utenti esistenti della CampingCard ACSI sono passati alla versione digitale. Abbiamo anche visto un nuovo gruppo di campeggiatori che ha scelto subito la tessera sconto digitale. Tra i camperisti, in particolare, il nuovo prodotto digitale ACSI

CampingCard & Camperplaatsen è molto popolare. Le vendite di questa app stanno andando molto bene."

Scansionare il codice QR

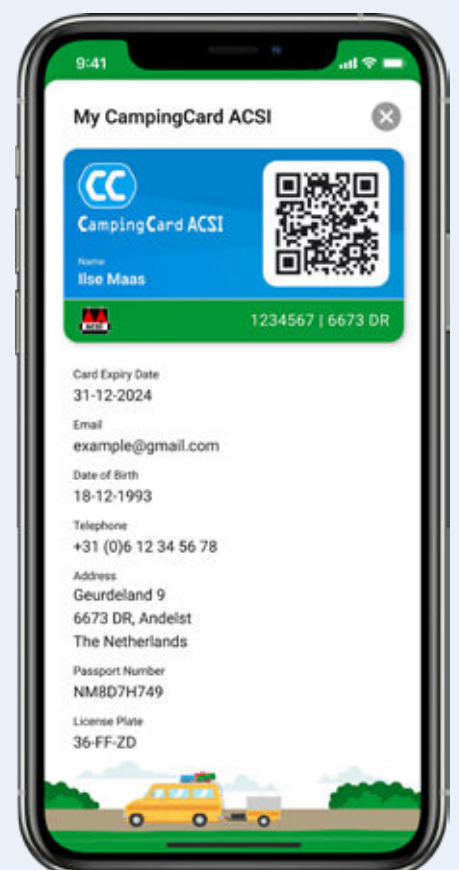
Una novità del 2024 è che i campeggi possono scansionare un codice QR sia sulla tessera digitale che su quella cartacea. In questo modo, hanno immediatamente tutte le informazioni dei clienti nel loro sistema. Un numero crescente di campeggi sta utilizzando questa funzionalità con soddisfazione.

'Da diversi mesi scansioniamo la carta sconto e siamo molto soddisfatti del risultato. È molto più semplice rispetto alla necessità di dover riscrivere manualmente i dati ogni volta.'

Monique Couturier, ispettore ACSI, visita campeggi in Francia e Spagna. "I campeggi che scansionano la tessera sconto

CampingCard ACSI sono molto positivi. Soprattutto in presenza di barriere linguistiche, è utile avere tutti i dati sullo schermo in una sola volta. In Spagna, i campeggi devono anche scansionare il documento d'identità, ma i dati della tessera sconto CampingCard ACSI sono un complemento prezioso, poiché includono anche l'e-mail corretto e la targa dell'ospite. I campeggi possono scansionare la tessera con uno smartphone o con la fotocamera di un PC o laptop." Come ispettore, Couturier a volte assiste i proprietari o il personale nel processo di scansione. "Una volta che vedono quanto è semplice, continuano a utilizzarlo," afferma Couturier.

Anche Fred Jost, direttore del Camping Des Pêches in Svizzera, è soddisfatto. "Scansioniamo la tessera sconto da alcuni mesi e siamo molto contenti. È molto più facile che trascrivere manualmente i dati ogni volta. Anche comunicare il codice per telefono funziona bene. In questo modo, abbiamo rapidamente tutte le informazioni necessarie per inserire la prenotazione nel nostro sistema."



La versione digitale della CampingCard ACSI.

ACSI acquisisce Euronature

L'acquisizione espande le attività di ACSI Touroperating



Lo specialista del campeggio ACSI annuncia con orgoglio l'acquisizione di Euronature, leader di mercato per le vacanze naturiste. Euronature opererà ora sotto la divisione ACSI Touroperating, specializzata in vacanze in campeggio.

Con questa acquisizione nel settore del naturismo, ACSI amplia ulteriormente la sua offerta sfruttando la vasta rete di campeggi di ACSI. L'acquisizione rafforza anche la posizione internazionale di Euronature.

Pieter Melieste, direttore di ACSI Touroperating, commenta l'acquisizione: "Questa operazione arricchisce e rafforza notevolmente la nostra offerta. Vediamo opportunità per internazionalizzare ulteriormente le vacanze naturiste, soprattutto considerando che Euronature ha già una solida base nei Paesi Bassi. L'acquisizione è immediatamente effettiva e siamo già al lavoro per la prossima stagione."

Futuro di Euronature

Peter e Annie de Kruijff, fondatori di Euronature, esprimono la loro fiducia in ACSI e nella visione dell'organizzazione per lo sviluppo di Euronature. "Siamo molto soddisfatti. Stavamo cercando un partner che potesse continuare Euronature con la stessa passione e cura con cui lo abbiamo costruito. Abbiamo trovato quel partner in ACSI. Inoltre, ACSI offre vantaggi come le ispezioni annuali dei campeggi da parte degli ispettori ACSI e l'accesso a piattaforme tecniche avanzate, marketing internazionale e vendite." Per garantire una transizione senza problemi, Peter e Annie rimarranno coinvolti nella gestione di Euronature per il momento.



Pieter Melieste (a sinistra) e Peter e Annie de Kruijff firmano i documenti di trasferimento.

Janneke Boonzaaijer e ACSI Champ de Tailleur fanno la storia olimpica

ACSI ha un legame profondo con il concorso completo e dal 2019 esiste il team ACSI Eventing. Janneke Boonzaaijer, la portabandiera del team, ha rappresentato i Paesi Bassi ai Giochi Olimpici di Parigi con il suo cavallo ACSI Champ de Tailleur. Con la squadra olandese, ha raggiunto il decimo posto e, individualmente, si è classificata nona nella classifica generale.



Janneke Boonzaaijer e il suo cavallo ACSI Champ de Tailleur in azione a Parigi.

Il concorso completo è il triathlon equestre, con prove di dressage, cross-country e salto ostacoli in tre giorni consecutivi. Boonzaaijer ha fatto la storia olimpica diventando la prima combinazione olandese dal 1938 a completare il percorso di cross-country olimpico senza errori e nei tempi previsti.

Successivamente, ha terminato anche il percorso di salto ostacoli senza errori, qualificandosi per la finale individuale, dove ha completato un'altra prova impeccabile, rientrando nel ristretto gruppo di quattro concorrenti olimpici che, dopo la prova di dressage, non hanno aggiunto ulteriori penalità al punteggio totale.

Rinnovo dell'app ACSI Great Little Campsites

Poiché sempre più campeggiatori cercano e prenotano le vacanze online, i prodotti digitali di ACSI sono in continuo miglioramento.

Recentemente, l'app ACSI Campeggi Europa e l'app CampingCard ACSI sono state aggiornate con un design fresco e più intuitivo. Nei prossimi mesi, l'attenzione si concentrerà sull'app

ACSI Great Little Campsites. Oltre all'introduzione del nuovo design, questa app includerà ora opzioni di abbonamento, facilitando ai campeggiatori la scelta di come utilizzare l'app. Gli utenti potranno scegliere tra un abbonamento annuale che include solo le informazioni sui campeggi o un abbonamento annuale con accesso sia ai campeggi che alle aree per camper.



Crescita del 25% delle prenotazioni su ACSI camping.info Booking

Il clima nella prima metà del 2024 è stato eccezionale: il Nord Europa ha sperimentato un inverno mite e piovoso, con poche giornate estive in primavera. Questo tempo ha avuto un impatto sul comportamento di prenotazione dei campeggiatori?

ACSI camping.info Booking ha registrato un aumento del 25% delle prenotazioni nel primo semestre dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2023. I campeggi in Spagna e Italia sono stati particolarmente popolari, mentre Croazia e Paesi Bassi hanno visto un leggero calo. La Francia si è confermata il mercato principale, con il 40% delle prenotazioni.

È interessante notare che i campeggiatori nel 2024 hanno preso le decisioni di prenotazione più tardi e la durata media delle loro

vacanze è stata leggermente più breve rispetto al 2023. Si prevede che le prenotazioni per luglio e

agosto aumenteranno significativamente, così come quelle per la stagione autunnale.





Gentile gestore o proprietario di camping,

Il panorama del campeggio è in continua evoluzione. Da un lato, c'è un flusso costante di campeggiatori alla ricerca di un

posto per il loro camper nuovo o usato, roulotte pieghevole o caravan. Secondo gli ultimi dati dell'ECF europeo e del KCI olandese, questa tendenza continuerà ancora per molti anni. Anche il campeggio con tenda

da tetto sta diventando sempre più popolare. Dall'altro lato, le vacanze in alloggi in affitto o in tende glamping stanno guadagnando terreno.

Questo cambiamento comporta modifiche significative per i campeggi. Il "campeggiatore" non può più essere definito come un gruppo unico, il che solleva una domanda importante per i campeggi: quale immagine vogliamo proiettare e quali tipi di campeggiatori dovremmo attirare per posizionare il nostro campeggio come la destinazione di vacanza ideale?

Anche fattori esterni possono influire su questa decisione. Ad esempio, stiamo assistendo a un aumento delle catene all'interno dell'industria del campeggio europea. Mentre i campeggi cercano modi per soddisfare le esigenze in evoluzione dei campeggiatori, sempre più si

rivolgono a catene ricche di capitale che acquisiscono campeggi e li trasformano in base al loro concetto.

Tuttavia, tanto variegato quanto il panorama del campeggio è, lo è anche la varietà delle catene di campeggi. Esistono anche altre forme di collaborazione tra campeggi. Molti campeggi scelgono ancora di rimanere indipendenti, sviluppando la propria visione e approccio. Alle pagine 6-9, troverete una panoramica delle principali catene di campeggi attive in Europa e dei concetti che rappresentano. Forniamo inoltre approfondimenti su altre forme di collaborazione disponibili per i proprietari di campeggi.

Sulla base di ciò, alle pagine 12-13 esploriamo i vantaggi della promozione regionale, uno strumento di marketing potente che promuove non solo il vostro

campeggio ma l'intera regione turistica. In questa edizione di ACSI Times, potete anche leggere delle novità sugli ACSI Awards e su come migliorare le vostre possibilità di vincere!

Vi auguro una buona conclusione di stagione e attendo con piacere un fantastico 2025 insieme.

Ramon van Reine
CEO ACSI

Maggiore visibilità con una foto del campeggio

La ricerca e la prenotazione di un soggiorno in campeggio avvengono prevalentemente online. È quindi fondamentale che i campeggi abbiano una forte visibilità digitale, sia sul loro sito web che su altre piattaforme dove vengono presentati, come i siti e le app di ACSI, consultati annualmente da milioni di campeggiatori.

Ampia portata

Ogni campeggio ispezionato da ACSI ha la propria pagina su Eurocampings.eu e nell'app ACSI Campeggi Europa. Queste pagine sono preziose. Nel 2023, oltre 22 milioni di campeggiatori hanno visitato il sito e l'app, e questo numero è destinato a crescere nei prossimi anni.

Molti di questi visitatori arrivano sulla pagina di un campeggio, spesso con l'intenzione di trovare una destinazione di vacanza adatta. Utilizzando i filtri, i visitatori possono specificare le proprie preferenze e trovare un campeggio che soddisfi le loro esigenze, con 250 filtri a disposizione.

La foto perfetta

Le foto sono senza dubbio uno dei modi più efficaci per distinguersi nei risultati di ricerca. Catturano immediatamente l'attenzione e possono convincere i campeggiatori che un campeggio merita di essere esplorato ulteriormente.

La scelta della prima foto ideale dipende da molti fattori. Alcuni campeggi optano per una vista aerea del terreno o del complesso della piscina, mentre altri mettono in evidenza una caratteristica unica o mostrano

la bellezza dell'area circostante. La prima foto viene visualizzata anche quando un campeggio appare sulla homepage, sulle pagine regionali e sulle pagine a tema. ACSI consiglia a ogni campeggio di inviare una prima foto di alta qualità.

Comprendere il comportamento dei visitatori

Una volta che un visitatore accede alla pagina del campeggio, può ottenere maggiori dettagli sul sito. Da lì, può cliccare sul sito web del campeggio o, se il campeggio fa parte di ACSI camping.info Booking, prenotare direttamente. Mappe di calore speciali forniscono informazioni sul comportamento dei visitatori sulla pagina di un campeggio, sottolineando ulteriormente l'importanza del contenuto visivo.

Gli screenshot accanto mostrano un confronto tra campeggi con e senza foto. È evidente che le pagine con foto ricevono più clic, come indicato dalle aree rosse sulla mappa di calore. Questo vale sia per i desktop (rappresentazione 1) che per i dispositivi mobili (rappresentazione 2). Senza foto, i visitatori sono meno inclini a continuare a leggere o a visitare il sito del campeggio. Sui dispositivi mobili, le foto sono ancora più cruciali.

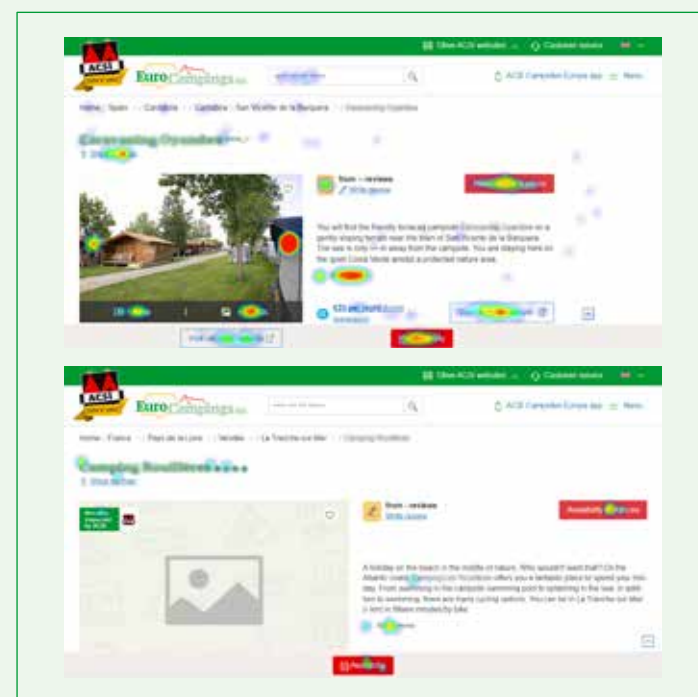
Quando sono presenti delle foto, i campeggiatori si sentono coinvolti e vogliono vederne di più, come dimostrato dal punto rosso in cui si trova il cursore per visualizzare altre immagini. Il contenuto visivo offre ai campeggiatori un'idea dell'atmosfera del campeggio, aiutandoli a determinare se corrisponde alle loro aspettative di vacanza. Inoltre, sono popolari anche funzioni come la possibilità di guardare un video o di visualizzare la posizione del campeggio su una mappa dell'Europa.

Solo i campeggi ispezionati da ACSI possono controllare le foto e i video visualizzati. I campeggi che acquistano un Pacchetto promozionale ACSI hanno la possibilità di caricare più foto, un video e una foto a 360 gradi.

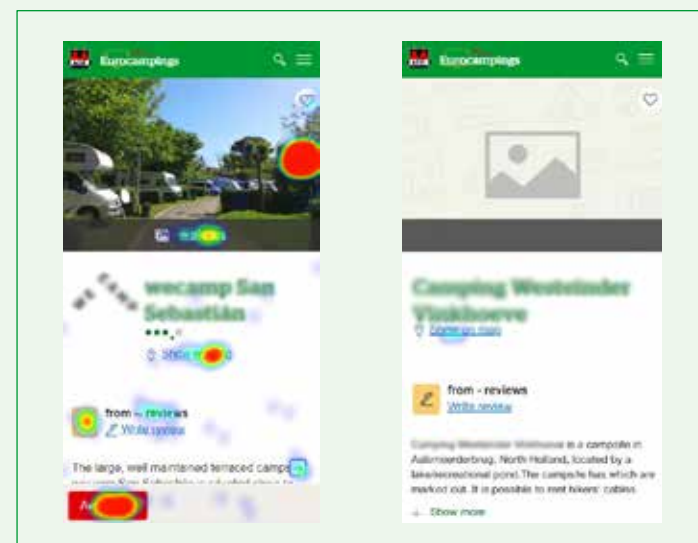
Un aggiornamento al Portale dei Campeggi ACSI è attualmente in corso, e dal 2025 faciliterà il caricamento dei contenuti da parte dei campeggi stessi. I campeggi con un Pacchetto promozionale ACSI potranno visualizzare più contenuti, oltre a godere di molti altri vantaggi.

Per maggiori informazioni sulle varie opzioni e su come caricare o aggiornare i contenuti visivi del vostro campeggio, contattate il nostro reparto vendite.

I: www.acsi.eu/collaborare
E: sales@acsi.eu



Rappresentazione 1: confronto del comportamento di clic su una pagina dettagliata del campeggio con e senza foto (desktop).



Rappresentazione 2: confronto del comportamento di clic su una pagina dettagliata del campeggio con e senza foto (mobile).

Piccola e semplice o un enorme campeggio per famiglie?

Reti di campeggi in Europa


Semplicità pura, vacanze a cinque stelle o un paradiso acquatico, club per bambini e programma di animazione. Le catene di campeggi spesso condividono lo stesso concetto, gli stessi valori e obiettivi, lavorando intensamente insieme all'interno. I campeggi affiliati mirano a garantire qualità e servizio uniformi, spesso condividendo una visione comune di quella che è la vacanza ideale in campeggio. Tuttavia, esistono anche collaborazioni in cui i campeggi cercano una connessione reciproca in modo diverso. Ad esempio, campeggi che collaborano all'interno di federazioni, che operano sotto un'etichetta di qualità specifica, o che sono di proprietà di un'azienda o di un gruppo di investitori.

ACSI ha osservato una chiara tendenza nell'aumento delle collaborazioni nel settore del campeggio e ha visto crescere molte catene europee negli ultimi anni. ACSI ha studiato le principali collaborazioni di campeggi in Europa, i loro valori e caratteristiche, e il modo in cui collaborano tra loro. Ha anche esaminato le tendenze emergenti nelle collaborazioni all'interno del panorama europeo del campeggio.

<p>Capfun</p> <p>Francia, Paesi Bassi, Belgio, Spagna, Italia, Regno Unito</p> <p>240 campeggi</p> <p>Al centro dell'azienda francese Capfun ci sono le vacanze in famiglia. Ogni campeggio offre grandi piscine con scivoli, parchi giochi e un ampio programma di animazione. Capfun propone prevalentemente case mobili confortevoli e completamente arredate, nonché sistemazioni particolari. Attualmente, Capfun è la più grande catena di campeggi in Europa e, con Clicochic, esiste anche una catena affiliata a Capfun. Capfun detiene la piena proprietà di tutti i campeggi affiliati.</p>	<p>Aquadis Loisirs</p> <p>Francia</p> <p>19 campeggi</p> <p>Nei campeggi di Aquadis Loisirs, gli ospiti possono campeggiare in modo semplice immersi nella natura. Sono offerte varie opportunità di svago e attività all'aperto. I campeggi si trovano in luoghi ideali per vacanze attive. La catena include anche campeggi tematici, come quelli dedicati alla pesca, al vino o al benessere. Aquadis Loisirs detiene la piena proprietà di tutti i campeggi affiliati e impiega gestori per supervisionare le operazioni quotidiane.</p>				
<p>Les Campéoles</p> <p>Francia</p> <p>7 campings</p>	<p>Only Camp</p> <p>Francia</p> <p>51 campings</p>	<p>Seasonova</p> <p>Francia</p> <p>18 campings</p>	<p>Vacances André Trigano</p> <p>Francia</p> <p>16 campings</p>	<p>Sites & Paysages de France</p> <p>Francia</p> <p>31 campings</p>	<p>Europarcs</p> <p>Belgio, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Austria</p> <p>49 campings</p>
<p>Camping Paradis</p> <p>Francia</p> <p>90 campeggi</p> <p>Camping Paradis è cresciuta rapidamente negli ultimi tre anni. Con oltre 90 campeggi in tutta la Francia, sta diventando un attore sempre più importante nel panorama del campeggio. Il focus è sulle vacanze in famiglia, con molta animazione per tutte le età. La popolarità della catena è incrementata da una serie televisiva di realtà francese, trasmessa sul popolare canale TF1. Si prevede che l'anno prossimo si aggiungeranno circa 40 nuovi campeggi. La catena lavora principalmente con franchisee.</p>	<p>Flower Campings</p> <p>Francia</p> <p>130 campeggi</p> <p>Nei campeggi a misura d'uomo di Flower Campings, l'acqua e la natura non sono mai lontane. Gli ospiti possono scegliere tra una piazzola semplice o una tenda lodge completamente arredata e tutto ciò che c'è nel mezzo. La regione e l'ambiente circostante sono elementi centrali. Flower Campings possiede circa un quarto dei campeggi affiliati, mentre il resto opera in franchising.</p>				
<p>Homair Vacances</p> <p>Francia, Paesi Bassi</p> <p>28 campeggi</p>	<p>Sunélia</p> <p>Francia</p> <p>10 campeggi</p>	<p>Ciela Village</p> <p>Francia</p> <p>16 campeggi</p>	<p>The Caravan and Motorhome Club</p> <p>Regno Unito</p> <p>32 campeggi</p>	<p>Camping and Caravanning Club</p> <p>Regno Unito</p> <p>22 campeggi</p>	<p>Camprilux a.s.b.l.</p> <p>Lussemburgo</p> <p>12 campeggi</p>
<p>Yelloh! Village</p> <p>Francia, Spagna, Portogallo</p> <p>94 campeggi</p> <p>In ogni villaggio Yelloh!, il sorriso degli ospiti è al centro. Ogni struttura offre un parco acquatico, alloggi di lusso e animazione giornaliera per tutte le età. Le famiglie possono godersi una vacanza confortevole e senza preoccupazioni nei campeggi a quattro e cinque stelle. I campeggi Yelloh! Village sono gestiti da 94 franchisee indipendenti, riuniti sotto un'unica bandiera dal 2000.</p>	<p>Sandaya</p> <p>Francia, Spagna, Belgio, Italia, Croazia</p> <p>65 campeggi</p> <p>Sandaya offre piazzole per campeggio, ma soprattutto alloggi in affitto di lusso. Questi campeggi combinano lusso, benessere e comfort con relax nella natura. Natura e divertimento acquatico sono garantiti in ogni campeggio affiliato. La catena Sandaya include campeggi a quattro e cinque stelle e possiede e gestisce completamente tutti i campeggi affiliati. Sandaya collabora anche con Baia Holiday, una catena italiana di campeggi che condivide gli stessi valori.</p>				
<p>Entreprise Fréry</p> <p>Francia</p> <p>29 campeggi</p>	<p>Alpha Group</p> <p>Francia</p> <p>24 campeggi</p>	<p>Groupe Romanée</p> <p>Francia</p> <p>16 campeggi</p>	<p>Ardoer BV</p> <p>Paesi Bassi</p> <p>31 campeggi</p>	<p>Eldorado Parken</p> <p>Paesi Bassi</p> <p>7 campeggi</p>	<p>Roompot Vakanties</p> <p>Paesi Bassi</p> <p>14 campeggi</p>

Huttopia



 Francia, Paesi Bassi, Belgio, Portogallo, Spagna
(Cina e Stati Uniti d'America)

 **63 campeggi**

L'obiettivo di Huttopia è creare luoghi immersi nella natura che non danneggiano l'ambiente circostante, ma lo esaltano. Huttopia rappresenta un soggiorno semplice ma confortevole vicino a un lago, un fiume o il mare, nei boschi o in montagna. In Olanda, Huttopia collabora anche con Staatsbosbeheer. Al momento, i progetti di Huttopia sono in fase di studio in Belgio e Germania, mentre si lavora all'espansione in paesi come Argentina, Giappone, Bulgaria e Georgia. I campeggi Huttopia sono completamente di proprietà della catena, che possiede anche una sussidiaria: OnlyCamp.

Molecaten Europe B.V.

 Paesi Bassi

 **16 campeggi**

RCN Vakantieparken

 Paesi Bassi, Francia, Germania

 **18 campeggi**

Sunshine Camping

Club Greece

 Grecia

 **19 campeggi**

Maistra Camping

 Croazia

 **6 campeggi, 5 piazzole di campeggio, 2 parchi naturalisti**

Rilassarsi nella natura mediterranea della Croazia è possibile nei campeggi Maistra Camping. Questi campeggi si trovano in Istria, vicino a città come Rovigno e Orsera, direttamente sul mare. Ogni campeggio pone grande attenzione alle specialità regionali e alle tradizioni locali. Maistra Camping fa parte di Maistra Hospitality Group, che appartiene al gruppo Adris. Maistra gestisce anche 18 hotel di lusso e 11 resort in destinazioni note come Rovigno, Orsera, Zagabria e Dubrovnik.

Valamar Riviera d.d.

 Croazia

 **15 campeggi**

Plava Laguna d.d.

 Croazia

 **9 campeggi**

TCS Camping

 Svizzera

 **18 campeggi**

Club del Sole

 Italia


 **23 campeggi**



Nei parchi vacanze per famiglie di Club del Sole, gli ospiti campeggiano sempre in località rinomate lungo la costa o vicino a un lago. Natura, libertà, cordialità e interazione sociale tra ospiti sono centrali per questa catena di campeggi. I parchi vacanze sono riconoscibili dal nome "Camping Family Village". I campeggi affiliati sono di proprietà della catena, che ha pieno diritto decisionale. La gestione è affidata a direttori o a un direttivo responsabile.

Baia Holiday

Camping Village

 Italia, Croazia

 **11 campeggi**

Lago di Garda Camping

S.r.l.

 Italia

 **16 campeggi**

Consorzio Lago

Maggiore Holidays

 Italia

 **19 campeggi**

Camping Südtirol

 Italia

 **43 campeggi**



Camping Südtirol dimostra che è possibile campeggiare piacevolmente in ogni stagione. Questa collezione di campeggi a conduzione familiare offre vacanze in campeggio attive e avventurose. Gli ospiti possono scegliere tra una piazzola semplice e alloggi di lusso. Camping Südtirol non è una catena di campeggi, ma un'associazione di campeggi. Tutti i campeggi affiliati sono gestiti da proprietari privati, che mantengono pieno controllo e leadership sul loro campeggio. L'affiliazione all'associazione offre principalmente vantaggi regionali, promozionali e finanziari.

Alannia Resorts



 Spagna

 **5 campeggi**

Nei campeggi di Alannia Resorts si campeggia sempre vicino alla costa del Mediterraneo. I lussuosi alloggi a tema sono aperti tutto l'anno e dispongono sempre di un parco acquatico con scivolo e di un ampio programma di intrattenimento per tutte le età. Sono anche proposte numerose attività, sia all'interno che all'esterno dei campeggi. Grande attenzione è posta anche alla cucina locale.

Taiga (Q10)

 Spagna

 **7 campeggi**

CampingRed S.L.


 Spagna

 **22 campeggi**

Orbitur Intercâmbio de

Turismo S.A.

 Portogallo

 **20 campeggi**

WeCamp

 Spagna

 **7 campeggi**



Curato e di stile, con attenzione per l'ambiente. WeCamp combina una vacanza in campeggio nella natura con un soggiorno in una moderna e lussuosa sistemazione in affitto. I campeggi sono sparsi per la Spagna, e l'espansione verso il Portogallo è in programma. La catena è gestita centralmente dall'ufficio di Barcellona.

Topcamp AS

 Norvegia

 **10 campeggi**

Norway East West

 Norvegia

 **5 campeggi**

PlusCamp BA

 Norvegia

 **8 campeggi**

First Camp

 Svezia, Norvegia, Danimarca

 **67 campeggi**



First Camp è la più grande catena di campeggi della Scandinavia. La catena include anche i marchi First Camp Easy, dove la semplicità è al centro, e First Camp Resort, dove il campeggio diventa particolarmente confortevole. I campeggi di First Camp sono di proprietà del gruppo First Camp, che ha attività operative in Svezia, Danimarca e Norvegia.

Caravan Club of Sweden

 Svezia

 **11 campeggi**

Dansk Camping Union

 Danimarca


 **23 campeggi**

DK-Camp

 Danimarca

 **147 campeggi**

LeadingCampings

 Germania, Paesi Bassi, Danimarca, Francia, Italia, Croazia, Lussemburgo, Austria, Portogallo, Spagna

 **45 campeggi**



Dalle piazzole per camper alle esclusive case sugli alberi per il glamping. Le opzioni con LeadingCampings variano molto. I campeggi sono invitati a partecipare solo se soddisfano elevati standard di qualità. Una condizione è che un campeggio sia completamente indipendente, gestito da un proprietario presente e visibile e che fornisca dimostrabili standard elevati in termini di servizio, comfort, esperienza e soddisfazione degli ospiti. L'obiettivo di LeadingCampings è mantenere la qualità, e quindi l'offerta per i campeggiatori, al massimo livello possibile.

Knaus KG


Campingparks

 Germania

 **27 campeggi**


Regenbogen AG

 Germania

 **18 campeggi**

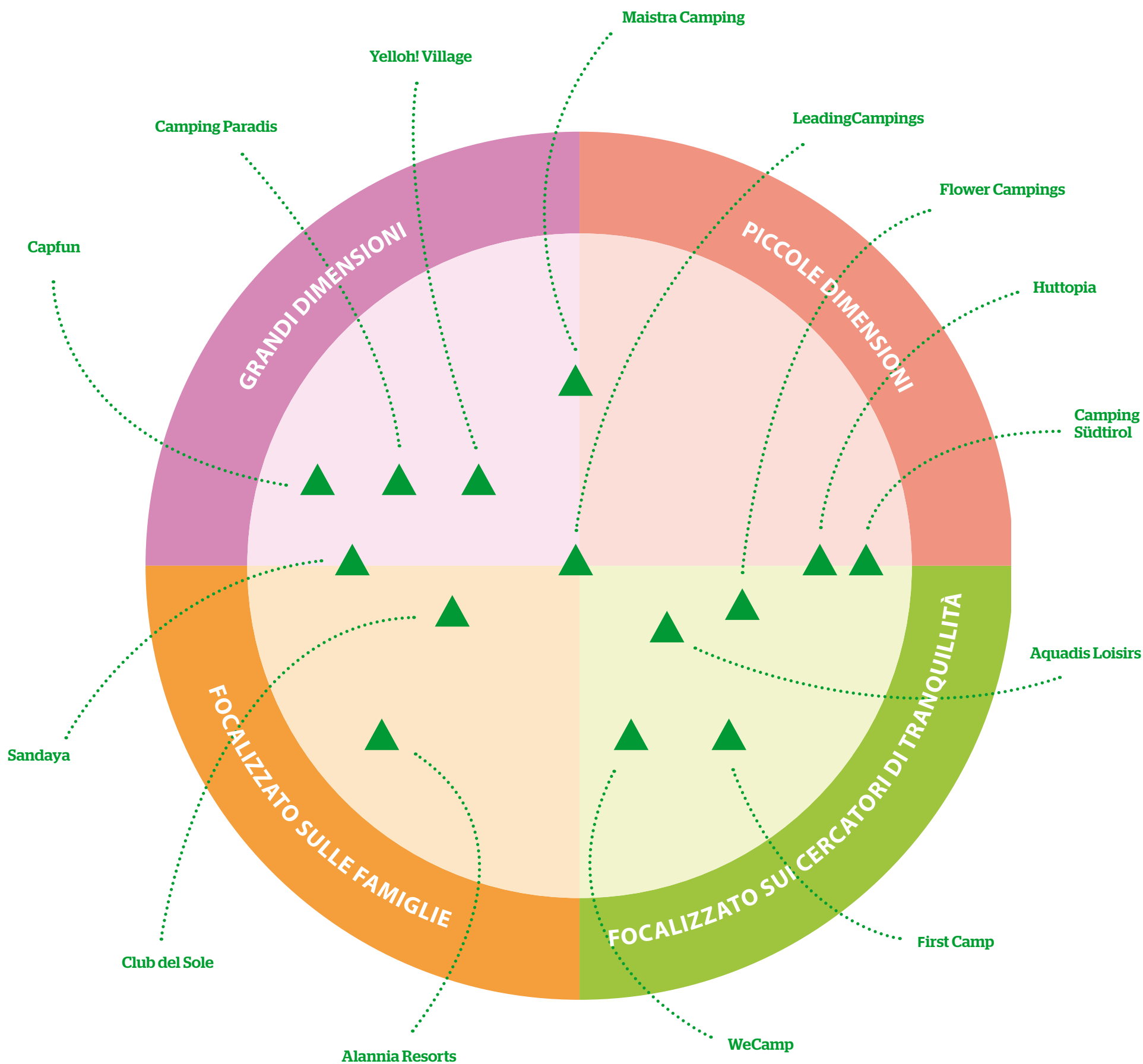
Landal Greenparks B.V.

 Germania, Paesi Bassi

 **7 campeggi**

In pratica: catene di campeggi e collaborazioni

ACSI ha mappato alcune delle catene di campeggi e delle collaborazioni più conosciute in Europa, per offrire una panoramica dell'offerta.



Molte catene di campeggi, molte differenze

Per **"grandi dimensioni"** si intendono campeggi con un numero medio elevato di piazzole e numerose strutture. Quindi non riguarda il numero di campeggi gestiti da una catena o collaborazione. I **campeggi di piccole dimensioni** sono catene

o collaborazioni che dispongono di campeggi fisicamente piccoli, e/o con poche strutture.

Per **"focalizzati sulle famiglie"** si intendono le catene di campeggi o collaborazioni che si concentrano esplicitamente

sulle vacanze in famiglia. Qui gli ospiti trovano spesso grandi parchi acquatici, programmi di animazione e servizi speciali. Per **"focalizzati sui cercatori di tranquillità"** si intendono catene di campeggi o collaborazioni che, ad esempio, si concentrano

sui campeggi nella natura, vacanze attive o opzioni di alloggio specificamente pensate per singoli ospiti. Un'importante osservazione è che non si tratta di un giudizio di valore. Naturalmente, "grandi" e "piccoli" campeggi sono

soggettivi sia per l'ospite del campeggio che per il proprietario del campeggio. Inoltre, il DNA di una catena di campeggi o di una collaborazione è molto più della dimensione, del numero di strutture e del target di riferimento.

Diverse forme di collaborazione

In una catena di campeggi rientrano solitamente campeggi che sono comparabili sotto uno o più aspetti, risultando così spesso riconoscibili. Quando il carattere o le strutture di un campeggio affiliato soddisfano l'ospite, la possibilità di fidelizzazione e di una visita successiva a un altro campeggio affiliato è piuttosto alta. Inoltre, per gli ospiti è facile trovare un campeggio che si adatti ai loro desideri, necessità di campeggio o valori. Nel mondo del campeggio, possiamo distinguere tre tipi di collaborazioni: piena proprietà, franchising o altre forme.

Franchisee

Catene di campeggi come Camping Paradis, Flower Campings e Yelloh! Village lavorano principalmente con franchisee. Beneficiano di attività di marketing e promozione centralizzate e di sistemi di prenotazione. Inoltre, sfruttano il nome e l'immagine noti della catena. La qualità è generalmente mantenuta attraverso una carta di qualità generale, criteri oggettivi di qualità e audit indipendenti. In questo modo, i servizi e la qualità dei campeggi affiliati vengono monitorati, mentre le caratteristiche, le identità e le culture individuali dei campeggi possono essere conservate.



Flower Camping Le Conleau (Bretagne, Francia)

Altre forme di collaborazione

Anche in altre collaborazioni, come LeadingCampings e Camping Südtirol, i campeggi partecipanti beneficiano della notorietà del marchio e delle attività promozionali congiunte. Tuttavia, esistono ancora molte differenze all'interno di queste altre forme di collaborazione.

Camping Südtirol, ad esempio, è una collaborazione regionale. I campeggi affiliati pagano una quota associativa e ricevono l'accesso a sistemi di prenotazione ufficiali, oltre a vantaggi promozionali e finanziari, compresi i diritti provinciali e i sussidi. I campeggi mantengono il pieno controllo decisionale e operano come campeggi indipendenti. Tuttavia, viene applicato uno standard di qualità generale che assicura il mantenimento della qualità di questi campeggi al livello più alto possibile.

Con LeadingCampings, il funzionamento è diverso. In questa collaborazione sono inclusi i migliori campeggi d'Europa. Un consiglio supervisiona la selezione dei campeggi e decide quali campeggi sono adatti. Una condizione è che un campeggio sia completamente indipendente, gestito da un proprietario presente e visibile, e che offra un servizio, comfort, esperienza e soddisfazione degli ospiti di alta qualità. I campeggi vengono contattati e valutati, dopo di che il consiglio decide se accettarli o meno. LeadingCampings funziona quindi più come un marchio o può essere considerato un sigillo di qualità.

In queste collaborazioni, lo standard di qualità stabilito è centrale. Ogni campeggio affiliato è libero di fare le proprie scelte e di seguire il proprio percorso. Continuano quindi a operare come campeggi indipendenti. In questo modo, tutti i proprietari di campeggi possono sviluppare la propria attività e ottenere maggiore visibilità, mantenendo la propria indipendenza, autonomia e autenticità.

Piena proprietà da parte di azienda o gruppo di investitori

Altre catene di campeggi, come Capfun, Sandaya, Aquadis Loisirs, Huttoopia, Maistra e First

Camp, operano quasi esclusivamente con campeggi di loro proprietà. I campeggi affiliati

vengono acquistati da un'azienda o un gruppo di investitori e lavorano con un concetto standardizzato. Questa visione viene implementata in ogni campeggio affiliato. Le decisioni vengono prese da un ufficio centrale. In questo modo è possibile offrire servizi uniformi e lo standard di qualità è generalmente molto elevato.

Per i campeggi indipendenti, unirsi a una grande catena di campeggi europea può essere interessante, ad esempio quando c'è incertezza sulla successione.



Capfun Camping Les Flots Bleus (Languedoc-Roussillon, Francia)



Playa Montroig Camping Resort (Catalogna, Spagna)

Tendenze in Europa: cosa vede ACSI

Frank Jacobs, responsabile delle vendite e dello sviluppo commerciale presso ACSI, ha osservato una crescita significativa nel numero di catene di campeggi negli ultimi anni. "Principalmente, è aumentato notevolmente il numero di catene di proprietà di un'azienda o di un gruppo di investitori. Dopo un'acquisizione, si investe spesso molto nelle strutture. Anche il numero di campeggi all'interno delle catene ha visto una crescita esplosiva." Un'altra tendenza rilevante è l'orientamento internazionale delle catene, che in

passato operavano spesso in un solo paese. "Osserviamo che molte piazzole standard per campeggiatori con mezzi propri vengono sostituite da alloggi in affitto. A volte si tratta di semplici case mobili, ma sempre più spesso si vedono lussuosi lodge per glamping."

Questo sviluppo crea un interessante punto di intersezione. "Da un lato, notiamo che i campeggiatori hanno sempre più bisogno di lusso e comfort. Gli alloggi, i lodge e le tende safari rispondono a queste esigenze. D'altro

canto, soprattutto durante la pandemia, anche il campeggio 'classico' ha guadagnato popolarità. Molti hanno acquistato una tenda, una roulotte o un camper. Se le piazzole per il campeggio continuano a scomparire, questo gruppo si troverà di fronte a un problema. Fortunatamente, vediamo che le catene di campeggi e le collaborazioni osano sempre più spesso scegliere un profilo ben definito. In questo modo, c'è ancora molta scelta per i campeggiatori, proprio come nei campeggi indipendenti."



Kit di promozione gratuito per raccogliere voti

Periodo di votazione per la quarta



Nel 2025, ACSI assegnerà per la quarta volta i prestigiosi ACSI Awards. Dal 15 settembre le urne digitali saranno aperte e i campeggiatori di tutta Europa potranno votare fino al 15 gennaio 2025 per i loro campeggi preferiti in diverse categorie. L'anno scorso sono stati raccolti oltre 80.000 voti europei, rendendo gli ACSI Awards un'opportunità perfetta per i campeggi di mettersi in luce.

I campeggiatori possono esprimere il loro voto in nove diverse categorie. Ad esempio, nella categoria 'La piscina più bella', 'Campeggio con il miglior ristorante' o 'Il più bel campeggio per i bambini'. Inoltre, verranno assegnati premi anche per il 'Miglior campeggio' e 'Il miglior campeggio piccolo e di qualità'. I campeggiatori possono scegliere fino a tre categorie diverse in cui ritengono che un campeggio eccella.

Vantaggi per i campeggi

Vincere un ACSI Award offre molti vantaggi a un campeggio. Prima di tutto, è un grande ono-

re, poiché sono i campeggiatori stessi a decidere chi vince. Un ACSI Award rappresenta un riconoscimento da parte degli ospiti e dimostra che i campeggiatori trascorrono una vacanza piacevole in quel campeggio.

Inoltre, un campeggio vincitore avrà maggiore visibilità sui siti web e nelle app di ACSI. Un'icona speciale verrà mostrata sulla pagina del campeggio, permettendo ai visitatori di identificare subito che si tratta di un campeggio premiato. I campeggiatori possono facilmente trovare i vincitori degli ACSI Awards tramite un filtro di ricerca. I campeggi

premiati saranno citati in diverse comunicazioni di ACSI, tra cui un articolo sulla rivista ACSI FreeLife, la principale rivista per campeggiatori nei Paesi Bassi. Inoltre, ci sarà una pagina web speciale dove saranno elencati tutti i vincitori, promossa attivamente sui canali online di ACSI.

Premio in cristallo e attestato

I vincitori riceveranno un elegante ACSI Award in cristallo e un attestato, che potranno esporre con orgoglio alla reception del campeggio. Così ogni ospite del campeggio potrà subito vedere che il campeggio è un prestigioso vincitore dell'ACSI Award.












Raccogliere voti con il kit promozionale

ACSI promuove la possibilità di votare attraverso i suoi canali online, ma anche i campeggi possono aumentare le loro possibilità di vittoria raccogliendo voti dai loro ospiti e follower. Possono farlo utilizzando il kit promozionale gratuito, che include materiali promozionali come un banner online, un modello per post sui social media e un volantino da posizionare alla reception. Scansiona il codice QR, scarica il kit promozionale e inizia subito!



Categorie degli ACSI Awards 2025

Nel 2025 gli ACSI Awards saranno assegnati nelle seguenti categorie. Per le prime due categorie, viene conteggiato il numero totale di voti che il campeggio riceve in tutte le categorie. Per le restanti nove, conta il numero di voti ricevuti specificamente in quella categoria.

- | | |
|---|--|
| <p> Miglior campeggio
Campeggio con il maggior numero totale di voti in un paese.</p> | <p> Il miglior campeggio per i cani
In questo campeggio, i cani sono i benvenuti. Anche per loro è vacanza!</p> |
| <p> Il miglior campeggio piccolo e di qualità
Piccolo campeggio (max. 50 piazzole) dove ci si può godere la natura in tutta tranquillità.</p> | <p> Campeggio con la posizione migliore
Questo campeggio si trova in una posizione magnifica, vicino a boschi, acqua, città o montagne. La posizione è perfetta!</p> |
| <p> Il più bel campeggio per i bambini
I bambini si divertono moltissimo in questo campeggio grazie alle strutture e all'animazione fantastica.</p> | <p> Campeggio con il miglior ristorante
Gli ospiti possono gustare ottimi pasti nel ristorante del campeggio, con cibo delizioso e un servizio eccellente.</p> |
| <p> La piscina più bella
I campeggiatori trascorrono tutta la giornata in questa meravigliosa piscina.</p> | <p> Campeggio con i migliori servizi igienici
I servizi igienici di questo campeggio sono impeccabili e moderni.</p> |
| <p> Miglior campeggio per escursioni in bicicletta
Da questo campeggio, è facile esplorare i dintorni in bicicletta.</p> | <p> Miglior campeggio per escursioni a piedi
I campeggiatori mettono gli scarponi da trekking e partono per le passeggiate più belle.</p> |
| <p> Più belle piazzole per camper
Questo campeggio ha tutto per i camperisti, dalle migliori piazzole a tutti i servizi necessari.</p> | |

edizione degli ACSI Awards aperto

Ritorno all'ACSI Awards Event 2024 ad Andelst

La maggior parte dei vincitori di un ACSI Award o di una menzione d'onore vengono sorpresi da un ispettore ACSI con il loro premio. Tuttavia, anche quest'anno, l'AD di ACSI, Ramon van Reine, ha personalmente consegnato alcuni premi. Il 16 aprile ha accolto i proprietari di campeggi di Paesi Bassi, Belgio e Lussemburgo presso l'ufficio ACSI di Andelst. Più di 40 campeggi nominati provenienti dal Benelux hanno partecipato all'ACSI Awards Event. Durante un pranzo festivo, i campeggi vincitori sono stati celebrati. Oltre ai premi, sono state assegnate menzioni d'onore ai campeggi che hanno ricevuto molti voti ma non abbastanza per un ACSI Award.



1. Tutti i vincitori presenti del Benelux in posa davanti all'ufficio ACSI | 2. Il cristallo ACSI Award 2024 | 3. Il parco ricreativo De Leister è stato eletto Miglior Campeggio dei Paesi Bassi (da sinistra a destra: Sophie Hermans, Daniqve Vermeere e Julia van Deursen) | 4. Laura Bastiaens e Ruben Raemaekers di Camping Jocomo Park in posa con Ramon e Sabine van Reine | 5. Fenna Nooijen ha curato l'accompagnamento musicale | 6. Menzioni d'onore 2024 | 7. È stato un pomeriggio affollato e di successo

La forza della promozione regionale

Introduzione I campeggi spesso scelgono di promuovere la propria location, ma collaborare con la regione può offrire vantaggi significativi. Quando l'attrattiva di una regione aumenta, cresce anche la domanda di posti dove pernottare in quella stessa area. I campeggi possono beneficiare di questo. ACSI mostra come i campeggi possono contribuire alla promozione della loro regione turistica e offre esempi di diverse strategie e azioni per dare forma a questa promozione.

Opportunità di crescita e sviluppo

La promozione regionale rappresenta per i campeggi un'opportunità unica non solo per crescere, ma anche per contribuire allo sviluppo della comunità circostante e della regione turistica. Partecipando attivamente alla promozione della regione, i campeggi possono offrire ai propri ospiti un'esperienza completa che va oltre i soli servizi e strutture del campeggio.

Collaborare con partner locali e partecipare a iniziative regionali non solo aumenta la notorietà del campeggio, ma contribuisce anche ad accrescere l'attrattiva della regione nel suo complesso. Collaborando, è possibile raggiungere un pubblico molto più vasto e organizzare azioni di grande portata. Questo si traduce spesso in un aumento delle prenotazioni, maggiore soddisfazione dei clienti e prenotazioni ripetute.

Intervista al campeggio: 50plus Campingpark Fischen

Bernd Pfandl, proprietario del 50plus Campingpark Fischen, crede fermamente nella forza della promozione regionale. "Collaborando con aziende locali, come produttori di formaggi e viticoltori, possiamo offrire ai nostri ospiti qualcosa di speciale: prodotti autentici provenienti direttamente dalla nostra regione.

Questo rende il soggiorno più piacevole per i nostri ospiti e supporta anche l'economia locale. Inoltre, siamo attivamente coinvolti in reti turistiche e partecipiamo a campagne di marketing congiunte per promuovere la Stiria come destinazione turistica. Oltre a organizzare eventi culturali nel nostro campeggio, come serate musicali

e degustazioni di vini, offriamo ai nostri ospiti pacchetti vantaggiosi per attrazioni e attività nelle vicinanze, come visite guidate a produttori locali e siti storici. In questo modo, i nostri ospiti hanno l'opportunità di vivere davvero la cultura e la natura della nostra regione." Secondo Pfandl, gli sforzi hanno

già dato molti frutti. "Abbiamo notato una maggiore soddisfazione degli ospiti, più visite ripetute e abbiamo costruito solide partnership con altri attori regionali. Inoltre, grazie a iniziative di sostenibilità con organizzazioni ambientali regionali, contribuiamo a un turismo responsabile, qualcosa di cui siamo orgogliosi. Per

noi è chiaro che la partecipazione attiva alla promozione regionale è un investimento che ripaga. Siamo quindi entusiasti della nostra collaborazione con ACSI, dove ospiteremo l'ACSI FreeLife TestTour 2025 e siamo curiosi di scoprire quali nuove opportunità questa porterà per il nostro campeggio e la nostra regione."



Campofelice Camping Village è stato uno dei campeggi partecipanti al TestTour Ticino nella primavera del 2024.

Strategie efficaci per la promozione regionale dei campeggi

I campeggi possono svolgere un ruolo cruciale nel promuovere l'attrattiva della propria regione. Questo porta a una situazione vantaggiosa sia per il campeggio che per la regione. Di seguito vengono evidenziate alcune strategie efficaci per promuovere al meglio la regione:

Collaborazioni con imprenditori locali: attraverso partnership con ristoranti locali, aziende di intrattenimento e altri imprenditori, i campeggi possono offrire pacchetti congiunti e promozioni scontate ai propri ospiti. Questo incentiva gli ospiti a sfruttare i servizi locali, a beneficio sia dell'economia locale che dell'esperienza degli ospiti.

Partecipazione a eventi regionali: la partecipazione attiva a mercati regionali, festival e altri eventi non solo attira visitatori nella regione, ma aumenta anche la visibilità del campeggio. Essendo presenti a questi eventi, i campeggi possono

rispondere direttamente alle esigenze e agli interessi dei potenziali visitatori.

Utilizzo dei media digitali: la condivisione di blog, foto e video ispiratori sui social media e sul sito web del campeggio è un modo potente per mettere in evidenza la natura e le caratteristiche uniche della regione. Questo aumenta la visibilità online e può attrarre un vasto pubblico, rendendo la regione più attraente per i potenziali ospiti.

Brochure informative per gli ospiti e pacchetti di benvenuto: offrire brochure dettagliate e pacchetti di benvenuto con

informazioni sulle attrazioni locali e buoni sconti è un modo efficace per incentivare gli ospiti a esplorare l'ambiente circostante. Questo arricchisce la loro esperienza e l'apprezzamento per la regione, contribuendo al contempo all'economia locale.

Collaborazioni con organizzazioni turistiche: collaborando con organizzazioni turistiche regionali ed essendo inclusi nelle guide turistiche, i campeggi possono aumentare significativamente la propria visibilità e attrattiva. Questo apre le porte a un pubblico più ampio e garantisce un flusso costante di nuovi visitatori.

Organizzazione di escursioni e tour: i campeggi possono organizzare escursioni e tour, come camminate e gite in bicicletta, che offrono agli ospiti l'opportunità di conoscere attivamente le ricchezze naturali e culturali della regione. Questo non solo aumenta la soddisfazione degli ospiti, ma favorisce anche il loro coinvolgimento con la regione.

Promozione e vendita di artigianato e prodotti locali: offrendo artigianato e prodotti locali, i campeggi possono offrire agli ospiti un'esperienza autentica. L'organizzazione di programmi educativi, come laboratori di cucina o

passeggiate guidate nella natura, aggiunge un ulteriore livello di attrattiva alla regione.

Partecipazione a campagne mediatiche e pubblicitarie: la partecipazione attiva a campagne mediatiche e iniziative pubblicitarie aiuta a mettere in evidenza la regione e raggiungere un vasto pubblico. Questo può portare a un afflusso di nuovi visitatori alla ricerca di un'esperienza di vacanza autentica. Questi visitatori potrebbero non venire inizialmente per il campeggio, ma vedono il campeggio come punto di partenza per esplorare la regione.

Regione a parola: Svizzera Turismo

Janine Nijlant, Key Account Manager e Project Manager per attività di marketing esclusive presso Svizzera Turismo Benelux, condivide le sue opinioni sull'importanza della promozione regionale. Secondo lei, la promozione regionale svolge un ruolo cruciale per la Svizzera. "Oltre a promuovere la Svizzera come destinazione turistica generale, ci concentriamo anche nel mettere in evidenza specifiche regioni e campeggi. Il nostro ufficio sviluppa ogni anno idee di marketing che si adattano al mercato olandese e ai nostri partner svizzeri, con un focus speciale sul campeggio."

Nel 2023, circa 25.000 olandesi hanno scelto di trascorrere una vacanza in campeggio in Svizzera, il che, secondo Nijlant, mostra una tendenza più ampia di vacanzieri olandesi che preferiscono destinazioni europee vicine a causa dell'inflazione e della facilità di viaggio.

Svizzera Turismo e ACSI collaborano da anni nella promozione di specifiche regioni come l'Oberland bernese e il Ticino. Nijlant spiega: "Nel mio ruolo, sono responsabile della proposta di collaborazioni e della creazione di programmi di viaggio con i nostri partner e ACSI. La collaborazione con ACSI porta le regioni e i campeggi alla giusta audience ed è basata su trasparenza reciproca

per ottenere il miglior risultato.

Esempi di questo includono la promozione del campeggio invernale, che mira a rendere i campeggi attraenti anche come destinazioni per la stagione invernale, e gli ACSI FreeLife TestTours in Ticino e Berna."

Come esempio concreto, Nijlant ricorda gli ACSI FreeLife TestTours a cui la Svizzera ha partecipato. "Nell'agosto 2021, il TestTour si è

svolto nell'Oberland bernese, una regione famosa per le sue vedute mozzafiato dei ghiacciai eterni. I partner di questo progetto, tra cui Volvo Car Nederland, il Gruppo Erwin Hymer, Flyer Bikes e l'Ufficio del Turismo Svizzero, hanno unito le forze per uno scambio prezioso di conoscenze e risorse. Questo sforzo congiunto ha contribuito in modo significativo alla promozione sia della regione che dei campeggi partecipanti."

La scorsa primavera, l'ACSI FreeLife TestTour si è spostato in Ticino, una regione famosa per il suo clima mediterraneo e i suoi splendidi laghi. La collaborazione con partner come Eriba, Dethleffs, Volvo, Svizzera Turismo, Ticino e Ascona-Locarno ha ancora una volta sottolineato il valore della promozione congiunta e la sinergia tra i diversi stakeholder. "La qualità dei contenuti prodotti durante questo TestTour era molto alta e

sono stati tra i più visualizzati sui nostri canali social. Il vantaggio per i campeggi è che possono utilizzare questi contenuti direttamente. Questo offre loro l'opportunità di integrare le immagini e i video di alta qualità nel loro materiale di marketing, aumentando la visibilità del campeggio e promuovendo ulteriormente l'attrattiva della regione" afferma Nijlant.



L'ACSI FreeLife TestTour 2021 si è svolto nell'Oberland bernese. Insieme a Svizzera Turismo Benelux e altri partner, è stato messo in evidenza lo splendore di questa regione.

ACSI FreeLife TestTour come ideale promozione regionale

ACSI FreeLife Magazine

ACSI pubblica otto volte all'anno una rivista dedicata ai campeggiatori olandesi e fiamminghi. ACSI FreeLife Magazine informa i lettori su tutti gli sviluppi nel mondo del campeggio, ispira con splendide destinazioni di viaggio e testa i più recenti articoli da campeggio, camper, roulotte e auto. Ogni anno viene organizzato un ACSI FreeLife TestTour, in cui quattro squadre di tester viaggiano con un nuovo camper o auto con roulotte in una regione europea.



Esperienze uniche e personali

Rianne van Ommeren è il responsabile del progetto ACSI FreeLife TestTour e si occupa

dell'organizzazione. "Il TestTour è un progetto che ruota attorno all'esperienza di campeggio di veri campeggiatori. Diversi team di tester partono per una o due settimane in una regione turistica con un'auto e una roulotte o camper sponsorizzati. I team partecipano ad attività che si adattano ai loro interessi. Ad esempio, gli amanti del buon vivere degustano vini, mentre una famiglia visita un parco divertimenti."

L'unicità di questo progetto è che il viaggio in campeggio viene svolto da veri campeggiatori. "Persone come te e me, con esperienza nel mondo del campeggio, che amano raccontare davanti alla telecamera. Senza copione, permettiamo ai team di condividere le loro avventure, il che rende le immagini e le storie autentiche e personali. Come spettatore e lettore, ti immedesimi nel team e vivi il viaggio attraverso i loro occhi."

Il team ACSI segue il TestTour sul posto, realizza video e foto,

e scrive tutte le esperienze dei team. Nei mesi successivi al TestTour, questo contenuto viene pubblicato nella rivista ACSI FreeLife e sui canali digitali di ACSI.

Diversi canali di pubblicazione per una massima esposizione

"Durante il TestTour realizziamo video ispiratori che vengono pubblicati sul nostro crescente canale YouTube. Inoltre, promuoviamo il TestTour attraverso i nostri canali social su Facebook e Instagram e inviamo newsletter ai nostri abbonati. In diverse edizioni della rivista ACSI FreeLife pubblichiamo articoli sul TestTour, e le storie e i video possono essere visualizzati anche su acsifreelife.nl. Attraverso i nostri canali digitali, con i contenuti del TestTour, raggiungiamo facilmente oltre 2,5 milioni di campeggiatori."

Collaborazioni e coinvolgimento regionale

Durante l'ACSI FreeLife TestTour, diversi partner, tra cui un partner regionale o federazioni di campeggi, un partner di roulotte o camper e una casa

automobilistica, collaborano. Anche altre aziende, come marchi di biciclette o barbecue, possono partecipare. Un campeggio non può partecipare singolarmente al TestTour. "Non è che un campeggio possa iscriversi e i team di tester vi si fermano per la notte. Il TestTour attraversa una regione e, in accordo con il partner regionale, vengono selezionati campeggi per il pernottamento. Se un campeggio ha una partnership con la regione o presenta una proposta congiunta per portare il TestTour nella propria zona, la probabilità di essere scelto per i pernottamenti aumenta ovviamente."

Un programma su misura

"Quando inizia una collaborazione per il TestTour tra ACSI e un partner regionale o federazione di campeggi, stiliamo insieme un programma. Ci assicuriamo che i team di tester partecipino a attività adeguate per evidenziare i punti salienti della regione. Inoltre, decidiamo insieme in quali campeggi i team di tester potranno soggiornare. Collegando

il tuo campeggio e la tua regione al TestTour, raggiungi molti campeggiatori nei Paesi Bassi e nelle Fiandre che potrebbero essere interessati a visitare la tua regione."

L'ACSI FreeLife TestTour offre un'opportunità unica per ispirare i campeggiatori e promuovere regioni e campeggi in modo attraente. Inoltre, all'interno di ACSI sono disponibili pacchetti regionali. Per maggiori informazioni, è possibile contattare Margriet Harteman, account manager di ACSI FreeLife.



Margriet Harteman

Accountmanager ACSI FreeLife
+31 (0)488 79 28 48
mharteman@acsi.eu

Quanto costa una tenda glamping o una casa mobile?

Negli ultimi anni, si è osservata una tendenza nel settore del campeggio europeo. Sempre più campeggi scelgono di installare sistemazioni. L'affitto di queste strutture spesso offre margini maggiori e genera più entrate rispetto all'affitto delle piazzole per camper. Ma da dove provengono queste sistemazioni e chi le produce? ACSI ha elencato alcuni dei fornitori europei più popolari e ha fornito una panoramica dei costi.

Outstanding Tent | Barneveld | Paesi Bassi

Outstanding Tent, con sede nei Paesi Bassi, esiste dal 2009. L'azienda fornisce tende safari e lodge glamping completamente arredati in oltre 50 paesi, collaborando con vari tour operator.

Presso l'azienda di Barneveld vendono tende safari e lodge glamping. Il prodotto più popolare di Outstanding Tent è costituito dai modelli che misurano tra i 35 e i 40 m². Questi modelli sono adatti per 4-6 persone e includono servizi igienici. "La domanda di lusso e di esperienze uniche è in crescita da anni. Continuiamo ad aggiungere sempre più

opzioni di lusso e particolari ai nostri prodotti, come la rete da gioco e la tenda per bambini sopra la terrazza del nostro Ranger-lodge", afferma Robin van Kooten, direttore di Outstanding Tent.

Outstanding Tent offre un'ampia gamma di prezzi per le sue sistemazioni, poiché le dimensioni variano dai 7 ai 63 m².

Un modello base per quattro persone è disponibile a partire da € 20.000, IVA esclusa. I tempi di consegna dei prodotti sono di circa 10 settimane, con costi di consegna mediamente di € 15.000.

La sostenibilità è un aspetto centrale per Outstanding Tent: "Attribuiamo molta importanza a questo tema, tanto che

stiamo attualmente sviluppando una sistemazione completamente circolare", aggiunge Van Kooten.

Per saperne di più su Outstanding Tent, visita www.outstandingtent.nl



Le tende safari di Outstanding Tent si trovano, tra l'altro, presso il Camping Torre de la Mora, situato a Tarragona, in Spagna.



Adria | Črnomelj | Slovenia

Anche Adria Dom d.o.o., con sede a Črnomelj in Slovenia, è stata fondata negli anni 2000: più precisamente nel 2002. Tuttavia, il gruppo Adria esiste da quasi sessant'anni. Adria Dom d.o.o. produce case mobili e mobiletende, e ha vinto il Red Dot Design Award sia nel 2022 che nel 2023.

Il prodotto più popolare di Adria varia a seconda della regione. Elvis Zagrljača, Marketing Communications Manager di Adria, afferma: "Nell'area adriatica, le serie MLine e SLine per 4 o 6 persone sono le più richieste, mentre in Germania, Austria, Svizzera e Benelux è la serie Aurora la più popolare, grazie alle sue caratteristiche adatte a tutte le stagioni. Inoltre, c'è una crescente domanda di prodotti di qualità superiore, specialmente in Croazia, dove i resort stanno cercando di passare a 5 stelle".

Adria vende case mobili e mobiletende. Il modello base, la già citata serie SLine, parte da € 20.000 (esclusi IVA, trasporto e installazione, tra gli altri). Il prezzo di partenza può variare in base alle dimensioni, alla configurazione e alle opzioni aggiuntive. Il tempo di consegna dei prodotti è di circa tre mesi dall'ordine, oppure circa 4 settimane se il prodotto è già

in magazzino, a cui si aggiunge il tempo necessario per ottenere i permessi di trasporto. Una volta ottenuti i permessi, la consegna in una regione come Venezia richiede solitamente un giorno.

I costi di consegna dipendono da diversi fattori, come le dimensioni del prodotto, il numero di unità per camion e il numero di chilometri percorsi. La consegna di una casa mobile di 8x3 metri a Venezia, ad esempio, costa circa € 800, mentre per una casa mobile di 8x4 metri il costo è di circa € 2.500.

"Nella regione DACH e nel Benelux c'è una maggiore richiesta di prodotti sostenibili e a basso consumo energetico, a seguito della normativa e dei sussidi dell'UE", afferma Zagrljača. "La sostenibilità è un pilastro centrale della nostra strategia. A settembre introdurremo la nuova casa mobile MLine Pure con la nostra

innovativa tecnologia AWT (Adria WoodFrame Technology) per le pareti, che consente l'utilizzo di diversi materiali isolanti. Inoltre, lanceremo il concetto modulare MHGreen. La riciclabilità dei nostri prodotti varia dal 56% all'87% per il modello MLine Pure, con l'obiettivo di raggiungere il 100% di riciclabilità per MHGreen".

Per saperne di più su Adria, visita www.adria-home.com



ADRIA



La serie SLine di Adria.



La tenda safari Comet di YALA.

YALA | Emmeloord | Paesi Bassi

YALA, con sede a Emmeloord nei Paesi Bassi, è attiva dal 2009. In precedenza conosciuta come Luxetenten.com, nel 2020 l'azienda ha cambiato nome in YALA luxury canvas lodges, riflettendo il suo mercato internazionale.

YALA vende tende safari e lodge glamping. I modelli standard sono la tenda safari Comet (compatta e robusta) a partire da € 5.550 per 2-5 persone, e la Dreamer Lodge (sistemazione familiare) a partire da € 10.433 per 4-12 persone. Questi sono anche i prodotti più popolari di YALA.

YALA ha diversi modelli disponibili pronti per la consegna. Le tende non disponibili in magazzino hanno un tempo di consegna di 6-8 settimane. Inoltre, YALA offre tende di alta gamma come la Eclipse e la Aurora, personalizzabili su richiesta. Queste tende esclusive hanno un tempo di consegna medio di 4-5 mesi.

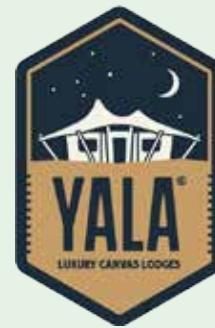
"Notiamo che i clienti fanno sempre più domande sulla sostenibilità, sul risparmio energetico

e su soluzioni adatte all'inverno. Queste richieste derivano dalla transizione energetica e dal desiderio di offrire maggiore comfort agli ospiti. Il consumatore cerca un'esperienza glamping più lussuosa, con un'enfasi crescente su natura, tranquillità, spazio e privacy", afferma Carolien Leeraar, Account Manager di YALA.

"Il nostro specialista di sostenibilità offre consulenze sull'efficienza

energetica e, per quanto riguarda l'isolamento, non siamo rimasti fermi. Per questo motivo abbiamo sviluppato la Luna: una tenda resistente all'inverno, con una facciata frontale isolata, una porta d'ingresso fissa e un doppio telo per minimizzare la perdita di calore".

Per maggiori informazioni su YALA, visita www.yalacanvaslodges.com



Letniskowo | Białystok | Polonia

Letniskowo, con sede a Białystok in Polonia, è stata fondata nel 2013. Questa azienda produce diversi tipi di case mobili per Letniskowo e per il marchio JB Homes, che vanno dalle abitazioni temporanee per lavoratori alle case mobili di lusso. L'azienda fornisce queste case vacanza in sedici paesi europei.

Il prezzo delle case mobili di Letniskowo dipende dalle dimensioni, dall'equipaggiamento e dalle opzioni aggiuntive della casa vacanza. Le case mobili sono costruite con una struttura in acciaio e isolamento in PUR. Letniskowo offre una vasta gamma di prezzi: ad esempio, l'alloggio Whisper (2-3 persone) di 8,0 x 3,20 metri costa € 35.000 netti, mentre la sistemazione premium Silver Moon di JB Homes (13,3 x 4,3 metri, per 4-6 persone) costa circa € 96.000 netti.

Il costo medio di consegna delle case mobili in Germania, ad esempio, varia da € 7.000 a € 9.000. Per le consegne internazionali, i costi di spedizione variano in base alla distanza e alle esigenze specifiche di trasporto. Il tempo di consegna è solitamente di circa tre mesi dall'ordine, a seconda del carico

di produzione e della località di consegna.

Il prodotto più popolare di Letniskowo è il modello Silver Moon (vedi foto). Questa lussuosa casa mobile combina un design elegante con funzionalità e comfort, rendendola popolare sia tra i clienti individuali che nei resort. Tra i clienti di Letniskowo, il glamping è una tendenza in crescita, così come le case mobili più efficienti dal punto di vista energetico, dotate ad esempio di pompe di calore e case mobili con design unici.

Piotr Chamienia, Marketing Manager di Letniskowo, afferma: "Lo sviluppo sostenibile è una priorità per noi. Utilizziamo materiali ecologici, soluzioni a basso consumo energetico e ci assicuriamo di minimizzare i rifiuti di produzione.

Inoltre, le nostre case mobili sono predisposte per l'installazione di pannelli solari, consentendo l'utilizzo di fonti di energia rinnovabile".



Per saperne di più su Letniskowo, visita www.letniskowo.eu



La Silver Moon di JB Homes è l'alloggio premium di Letniskowo.

Colophon

Editore

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

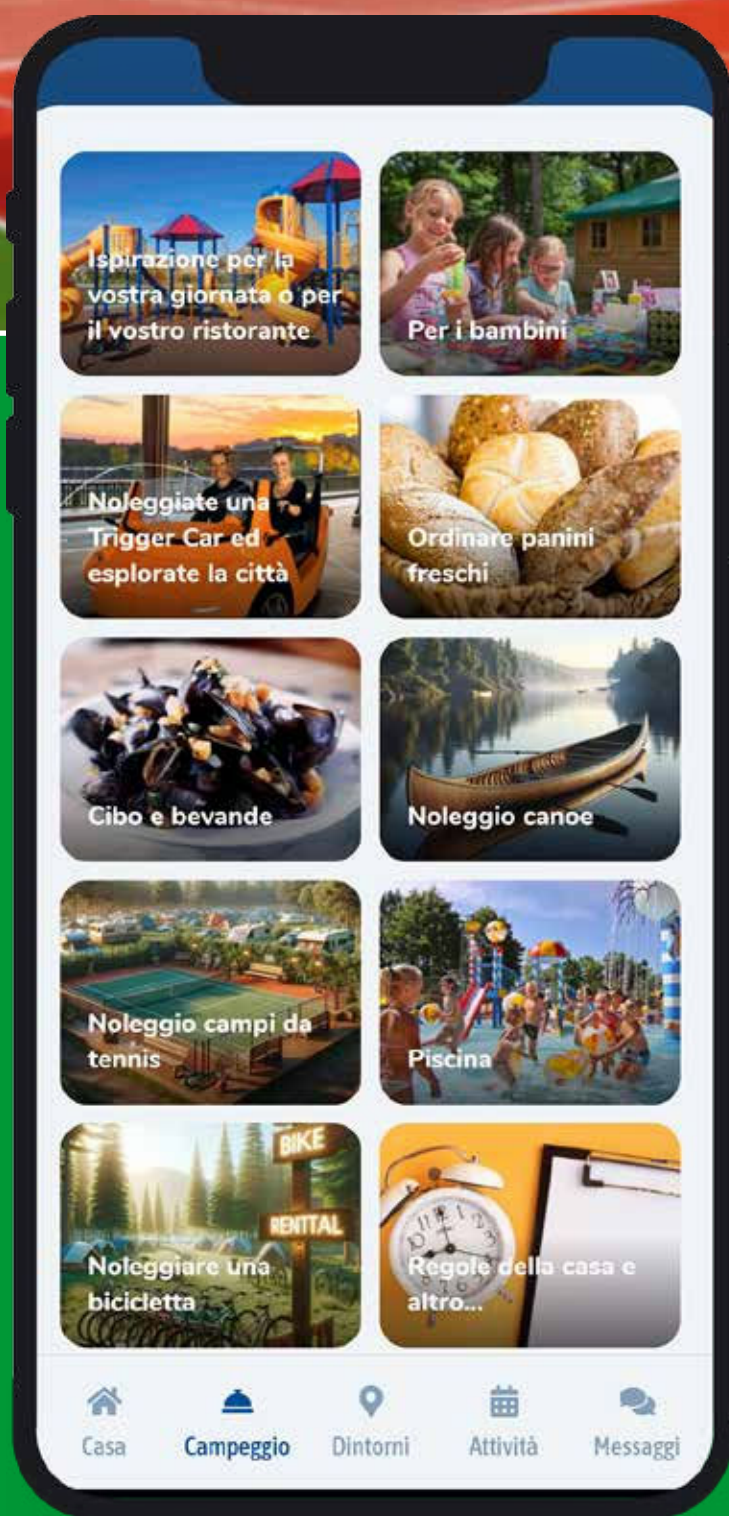
Direzione: Ramon van Reine | **Capo redattore:** Frank Jacobs | **Coordinatore/Redazione finale:** Bram Kuhnen, Robin Peeters

Redazione: Laura ten Barge, Lisette van Bommel, Julia Koenen, Marieke Krämer, Laura Mestrum, Bianca van Steenberg

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

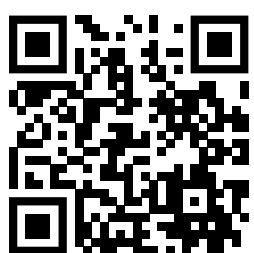
Responsabile stampa: Ronnie Witjes | **Stampa:** Rodi Rotatiedruk

camping comfort



L'app per gli ospiti **TUTTI**

- **NUOVO:** integrazione con Google Calendar per attività
- **NUOVO:** App su misura per campeggi e catene, personalizzata con il tuo stile aziendale
- **NUOVO:** modulo di prenotazione per attività
- Automaticamente nella lingua del tuo ospite
- Ordinare pane e snack
- Inviare notifiche push ai tuoi ospiti



SCANSIONAMI

Per ulteriori informazioni, visita il nostro sito web

Visita il nostro stand 006 nella **HALL B5/D5 NR. 006** durante la **The SUN Beach&Outdoor Style Expo** a **Rimini** dal 9 all'11 ottobre 2024.