

INDICE DELLE PRIORITÀ DEI VIAGGIATORI 2025

In primo piano: programmi fedeltà

Le modalità di prenotazione dei viaggi stanno cambiando e, da questo punto di vista, la fedeltà gioca un ruolo fondamentale.

La fiducia viene prima di tutto quando si decide dove prenotare

Sono finiti i tempi in cui i viaggi si prenotavano solo tramite un esperto o un'agenzia del settore: i consumatori prenotano dove e come vogliono, a patto di utilizzare una piattaforma affidabile. Sebbene i brand di viaggio tradizionali siano la piattaforma di prenotazione più popolare, c'è un crescente interesse per le prenotazioni tramite fornitori che appartengono ad altri settori.

I consumatori sono più propensi a prenotare attraverso:

1. Un fornitore di viaggi che conoscono e di cui si fidano
2. Un fornitore di altri settori (come una banca o un punto vendita) che conoscono e di cui si fidano, supportato da un noto brand di viaggi.
3. Un fornitore di altri settori che conoscono e di cui si fidano
4. Un fornitore di altri settori che non conoscono

L'Indice delle priorità dei viaggiatori include dati relativi a:

- 11.000 intervistati
- 11 mercati chiave 



L'82% dei consumatori è interessato a prenotare un viaggio attraverso un programma fedeltà non turistico a cui partecipa

e il 43% è molto o estremamente interessato a questa opzione.

Il riscatto dei punti fedeltà per viaggiare

I viaggi sono la categoria principale per la quale i consumatori sono interessati a riscattare i punti fedeltà.



I principali tipi di viaggio per cui i consumatori sono interessati a riscattare i punti fedeltà:

- 1 HOTEL

- 2 VIAGGI AEREI

- 3 CASE VACANZE

- 4 TOUR/ATTIVITÀ

- 5 AUTONOLEGGIO

- 6 VIAGGI IN CROCIERA




Punti fedeltà

Il 68% prenoterebbe un viaggio attraverso un programma fedeltà non di viaggio se potesse **guadagnare punti** per farlo

Il 67% prenoterebbe un viaggio attraverso un programma di fidelizzazione non di viaggio se potesse **utilizzare dei punti** per farlo



L'OPPORTUNITÀ

È chiaro che il modo in cui i viaggiatori prenotano i viaggi sta cambiando. Quando guadagnano punti fedeltà (del proprio brand preferito, della banca o della carta di credito) vogliono poterli riscattare per viaggiare. Per rafforzare la tua offerta di fidelizzazione, l'aggiunta di viaggi è fondamentale.

Fidelizza i clienti con le soluzioni private label [➔](#)

Scarica il report globale →