

Evolution Travel punta a 500 consulenti

Grazie al lancio della nuova formula di affiliazione Smart il network è arrivato a contare più di 340 risorse. Nel 2015 in evidenza Spagna, Caraibi e Italia

Evolution Travel fa il bilancio del 2015, evidenziando l'**incremento dei consulenti**, grazie al lancio della **nuova formula di affiliazione Smart**. Il network è arrivato a contare più di 340 risorse e per il 2016 l'obiettivo è arrivare a quota 500.

"La richiesta del servizio offerto da **Evolution Travel** è in costante crescita con un numero di persone sempre maggiore che sceglie un consulente online per prenotare la propria vacanza - riporta una nota - e il potenziamento della forza vendita è fondamentale per consolidare la rete della figura di riferimento prodotto. Analizzando da vicino i dati del 2015, si osserva che l'ottima performance di alcune destinazioni è anche legata al potenziamento del network che sinergicamente ha dato un ulteriore impulso alle attività di costruzione e promozione dell'offerta. Si è messa in particolare **evidenza la Spagna** che fa segnare un incremento del 98%, in virtù delle attività di tour operating incentrate sulla creazione di **nuovi pacchetti continentali** (mare e city break) e a un **nuovo specialist del prodotto spagnolo**. Tra le mete in crescita, grazie anche ai nuovi consulenti, figurano **i Caraibi (+ 24%) e l'Italia (+34%)**".

La **differenziazione delle modalità di ingresso nel network** ha permesso, inoltre, a **Evolution Travel** di arrivare a persone con differenti profili di alto livello: blogger; ex agenti di viaggio dipendenti; viaggiatori particolarmente esperti di alcune destinazioni, che vogliono organizzare esperienze di viaggio e non solo intermediarle; persone che vivono all'estero proprio nelle località per le quali desiderano diventare consulenti.

"Il numero delle persone che si affida a un consulente di viaggi online è in costante crescita e per questo puntiamo **per il 2016 ad arrivare a 500 persone attive nel nostro network**. La formula Smart che consente di affiliarsi in modo agile e con un minimo investimento ha funzionato molto bene e ci ha portato risorse determinate, desiderose di crescere e capaci di mettere a frutto da subito in un lavoro di squadra le loro competenze. Lo scorso anno, anche grazie alla crescita del numero di persone impegnate nella vendita, abbiamo visto alcune destinazioni produrre eccellenti risultati. La Spagna è un ottimo esempio: come t.o abbiamo ampliato l'offerta per il mare e i city break continentali con proposte che prima non avevamo, un nuovo specialist è stato a disposizione del network e le nuove risorse hanno contribuito al rafforzamento di questo lavoro di sinergia, rispondendo alle richieste in costante crescita di una meta, che, in questo particolare momento, è centrale per il turismo balneare", commenta **Alessandra Pressato**, responsabile programmazione prodotti **Evolution Travel**.