

Sonia ci parla del suo lavoro: vendere viaggi da casa

LINK: <http://www.mollotutto.info/sonia-vende-viaggi-da-casa/>



Publicato da Massimo Dallaglio in Consulente di viaggi online 25 giugno 2018 Link Sponsorizzati Sonia ci parla del suo lavoro: vendere viaggi da casa Oggi faremo la conoscenza di Sonia, un'ex collaboratrice di un'agenzia su strada che oggi vende viaggi da casa, online. Le sue soddisfazioni e i suoi guadagni stanno andando oltre le sue aspettative. Scopriamo il suo percorso umano e professionale. Link Sponsorizzati Ciao Sonia, ti va di presentarti ai nostri lettori? Chi sei? Sono una ragazza siciliana da sempre appassionata di viaggi. Per me scoprire il mondo vuol dire entrare in contatto con culture differenti, cibarmi di pietanze inedite, riempirmi gli occhi di panorami nuovi. E prediligo gli itinerari insoliti. Per questo motivo ho deciso di diventare una Consulente di viaggi online, perché il mio sogno è anche far viaggiare altre persone curiose come me. Avevi già esperienza nel settore? Sì, qualche anno fa ho lavorato in un'agenzia di viaggi su strada. Poi però ho cambiato occupazione, stabilendomi per 5 anni in Svizzera e collaborando per diverse aziende in ambito marketing e statistiche di vendita. Diciamo che con Evolution Travel sono tornata al mio primo grande amore. Com'è avvenuto l'incontro con Evolution Travel? Quando hai deciso di diventare Consulente di viaggi online? Conoscevo Evolution Travel già da molti anni, essendo appunto un'appassionata di viaggi. Li ho scoperti via web e da sempre, oltre alle proposte di vacanza, mi incuriosivano proprio come persone e professionisti: la figura del Consulente che può lavorare come e quando vuole mi affascinava. Qual è stata la molla che ti ha spinto a prendere informazioni concretamente? Ero in una fase della mia vita in cui mi rendevo conto di non avere abbastanza tempo per me. Fortunatamente lavoravo ma sentivo di aver bisogno di più libertà e di volermi esprimere professionalmente anche con una buona dose di autonomia. Finalmente adesso posso farlo, la mia vita è cambiata completamente, anche dal punto di vista economico: le soddisfazioni professionali, personali e di guadagno hanno superato le mie aspettative. Una partenza sprint, dunque! Ci spieghi come si svolge la tua giornata lavorativa? La prima cosa che faccio è leggere le mail e sentire le persone che si rivolgono a me per la costruzione di una vacanza; poi inizio a stilare i preventivi sulla base delle richieste, magari contattando vari operatori, se ho bisogno di quotazioni "su misura". Quello che caratterizza il mio essere Consulente di viaggio online è il lavorare in organizzazione piuttosto che in intermediazione. Vuol dire che prediligo costruire pezzo per pezzo, "a mano", ogni viaggio, invece che scegliere tra pacchetti già pronti. Nel pomeriggio di solito dedico sempre qualche ora alla formazione, quindi seguo e-learning e webinar; studio le varie destinazioni e approfondisco la conoscenza di località e prodotti. Dove trovi le risorse per formarti? Le ero Evolution Travel ogni giorno. Questo è stato uno dei principali aspetti che mi ha fatto scegliere proprio questo network. Quali altri aspetti ti hanno convinta? Sin dalle prime chiacchierate con i referenti di Evolution Travel, mi ha colpito la loro grande trasparenza e concretezza. Per me poi è stato importante capire che avrei potuto realizzarmi professionalmente come imprenditrice perché sono autonoma, pur potendo contare sulla squadra Evolution Travel negli aspetti marketing, tecnici, tecnologici, amministrativi, formativi ecc... Avendo già esperienza in agenzia di viaggi, sapevo già "muovermi" quindi capire di poter vendere in organizzazione è stata un'ulteriore ragione per preferire Evolution Travel ad altre realtà simili che invece non incoraggiano questo modo di lavorare. Perché ci tieni così tanto a vendere in

organizzazione? Perché per me la personalizzazione completa è alla base di ogni viaggio a lungo sognato e desiderato. Voglio che i miei viaggiatori possano esprimere qualsiasi esigenza anche per un semplice weekend; e voglio accontentarli, voglio studiare per loro itinerari inediti, soluzioni non standard, se necessario. E' la mia "firma" sulla loro vacanza. In questi mesi di attività, quali difficoltà hai riscontrato? Sono una persona abituata a vedere il positivo in tutto, facendone tesoro. Più che difficoltà, parlerei di un mio errore: all'inizio avevo fretta di inviare il preventivo al cliente. Ho capito dopo pochissimo che mostrare velocità non equivaleva a "centrare" il viaggio perfetto per il cliente. Quindi ho cambiato completamente modo di lavorare: adesso mi prendo tutto il tempo necessario anzitutto per ascoltare con moltissima attenzione il cliente; solo successivamente e solo dopo aver studiato il viaggio sin nel più piccolo dettaglio, preparo il preventivo. Così ho iniziato ad ottenere grandi risultati. Quali prodotti vendi? Sei specializzata in una destinazione in particolare? Non mi precludo nulla ma ho sicuramente delle preferenze: sono una USA Ambassador (un riconoscimento che viene assegnato dall'Ente del Turismo USA) quindi amo gli Stati Uniti e Miami, in particolare. Per questa ragione mi piace moltissimo costruire viaggi a stelle e strisce ai miei clienti. Poi sono specializzata su Bahamas e Cuba poiché negli ultimi anni ci sono stata personalmente più e più volte. In effetti è stato il mio primissimo viaggio a Cuba, anni fa, a farmi capire che avrei voluto lavorare nel settore travel: mi sono resa conto in quell'occasione che l'organizzazione è fondamentale e che rivolgersi ad un vero esperto è il massimo per essere certi di vivere un viaggio fantastico! Quali sono i tuoi obiettivi? Ne ho essenzialmente due a medio termine: anzitutto, vorrei continuare a specializzarmi nelle destinazioni che più amo per poter dare sempre di più ai miei clienti. Ciò vuol dire anche andare a studiare itinerari e esperienze di nicchia per viaggi esclusivi. Inoltre ho intenzione che iniziare a vendere anche a clienti di mercati internazionali visto che parlo fluentemente inglese, tedesco e spagnolo. E in Evolution Travel tutto ciò è possibile. Cosa consiglieresti a chi sta cercando informazioni per diventare Consulente di viaggi online? Vorrei dire di mettere subito in conto che è indispensabile dedicare tempo allo studio e alla formazione perchè solo su basi solide si cresce. Ci vuole molta costanza in questo lavoro e tanto impegno. Non esiste una ricetta universale, il nostro mestiere è un mix di tanti fattori ma secondo me questi appena nominati sono fondamentali. Vuoi saperne di più sull'attività del Consulente di viaggi online? Vuoi scoprire se può fare anche al caso tuo?