



EVOLUTION TRAVEL FA IL BILANCIO DELLE METE CON LA CRESCITA MAGGIORE: PROMOZIONE STRATEGICA E CONDIVISIONE DEGLI STRUMENTI TATTICI, IL SEGRETO DELLE MIGLIORI PERFORMANCE

Milano, ottobre 2019 - La **promozione** e la **modalità di commercializzazione** di un prodotto possono fare una **sostanziale differenza** nei **risultati** relativi alle vendite ed **Evolution Travel**, alla fine della stagione estiva, fa il **bilancio delle mete** che meglio si sono **distinte nella crescita**, anche grazie alla **strategia** impostata da promotori tour operator e promotori di riferimento prodotto, valorizzando le **risorse** messe a punto dal **network**.

Un'**analisi ragionata** è stata effettuata anche nel corso della **recente convention**, concentrando l'attenzione sulle **mete più performanti**, in termini di incrementi relativi agli **ultimi tre anni**, nell'ottica di **comprenderne** le **dinamiche** e di condividere tra i consulenti di viaggio online presenti le **leve utilizzate** per ottenere prestazioni degne di nota.

“Quando una destinazione riesce a crescere con percentuali a tre cifre, generando importanti numeri di fatturato, è quasi sempre grazie a un buon lavoro legato all’uso degli strumenti di marketing strategico e delle tecniche di vendita messi a disposizione del network da parte dall’azienda. Spesso, inoltre, alla base di una buona performance c’è anche la formazione che i nostri promotori tour operator e di riferimento prodotto erogano al network con webinar, materiale informativo, condivisione di tattiche e risultati. Fin dalla nascita di Evolution Travel, il segreto della solidità del nostro modello di business è stato il networking, pratica in cui crediamo fortemente. Non è quindi un caso se, dopo il confronto tra colleghi sugli strumenti di vendita, promotori e consulenti all’inizio del loro percorso in Evolution Travel hanno portato a casa risultati sorprendenti”, commenta Carmine Di Meo, responsabile programmazione prodotti Evolution Travel.

LE METE MIGLIORI

Tra le mete cresciute maggiormente nel corso degli ultimi tre anni figura **Israele**, protagonista di una strabiliante performance che ha visto quintuplicare il fatturato. Destinazione emergente in forte evidenza l'**Uzbekistan** con numeri più che raddoppiati tra il 2018 e il 2019, nonostante manchi ancora un trimestre alla fine dell'anno.

Grandi aspettative anche per **Myanmar**, grazie a un ritmo di incremento serrato che per il bilancio definitivo del 2019 prospetta un aumento prossimo alle tre cifre. Da sottolineare anche i numeri quadruplicati dei **Paesi Bassi** e quelli triplicati di **Cipro**.

Osservando le destinazioni italiane, la **Puglia** si distingue con un vero e proprio boom che ha segnato numeri a dir poco straordinari e una crescita tra il 2017 e il 2019 (bilancio al 31 agosto) superiore al 600%. Ottima anche la **Sardegna** con un netto raddoppio.

Tra le mete top performer, in linea con gli scenari del mercato, figurano, naturalmente, anche **Egitto e Tunisia, Turchia, Russia e Isole Baleari**.

“La crescita di una meta seguita in particolare da promotori tour operator e promotori di riferimento prodotto è sempre frutto di una concomitanza di fattori. Per casi come Egitto o Turchia, il cambiamento dello scenario geopolitico, che ha favorito la ripresa, ha reso necessari interventi minimi con risultati eclatanti, sia in termini percentuali sia assoluti. Per contro, un grande classico come i Paesi Bassi, solo per citare un esempio, è stato protagonista di un’ottima crescita proprio in relazione alle azioni messe in campo per promuoverlo, oltre che per il taglio particolare delle proposte. Per alcuni Paesi funzionano meglio le campagne adwords, per altre sono più efficaci quelle social. L’importante è comprendere al meglio i processi data driven, nonché saper leggere in anticipo i trend del mercato. E l’essere parte di un network capace di attivare un confronto in tempo reale e di organizzare formazione per come identificare i migliori prodotti è fondamentale per arrivare al successo”, conclude Angela Pescarolo, responsabile amministrazione e data analyst.

Facebook: <https://www.facebook.com/EvolutionTravel/>

Instagram: @evolutiontravelitalia - <https://www.instagram.com/evolutiontravelitalia/>

Ufficio Stampa Evolution Travel:

AT Comunicazione – Milano

02.49468978 – 349.2544617

Alessandra Agostini – agostini@atcomunicazione.it

Claudia Torresani – torresani@atcomunicazione.it