

La formula della consulenza

CartOrange e Evolution Travel scelgono la presenza sul territorio senza punti vendita

Nessuna agenzia fisica ma una capillare presenza sul territorio, grazie ai consulenti per viaggiare. Questa l'idea distributiva di due realtà come CartOrange e Evolution Travel. "Abbiamo 200 consulenti sparsi in tutta Italia - dice l'a.d. di CartOrange Gianpaolo Romano -, e stiamo pensando an-



che di sbarcare all'estero. Per lanciare prodotti come abbiamo fatto di recente in

Italia, con il progetto Mioweekend, ma anche per presentare il nostro lavoro di consulenza per il viaggiatore finale". Stesso numero di consulenti di viaggi anche per Evolution Travel, "alcuni dei quali anche all'estero: in Giamaica, a Barcellona o a Ginevra - spiega il fondatore e titolare della so-

cietà Luca Baldisserotto -. Oltre a una crescita organica, sia delle vendite che dei consulenti, quest'anno puntiamo forte sulla maggiore redditività che ci deriva dai nostri prodotti, che abbiamo lanciato con successo nel 2005 con la Namibia. Siamo operatori anche su Puglia e Argentina".

Report / La ricerca 2007

Il doppio uso della tecnologia

Il settore è sempre più produttivo grazie al sistema multi-plate del servizio del viaggiatore

Una soluzione nel cellulare

Formata negli Usa per il travel online

La formula della consulenza

IL NETWORK A SERVIZIO DELL'AGENZIA
di tutti i viaggiatori (DAV) nel 2007. L'obiettivo è di diventare il punto di riferimento per gli operatori del settore.

MARSUPIO