

[Home](#) » [Aziende](#) » [Alimentari](#)

Kenya: il paese dai mille volti presentato da Nadia Bellini

06/dic/2011 23.20.55 [AlimentaPress.it](#)

Recommander

Inscription pour voir ce que vos amis recommandent.

Ecco un altro meraviglioso paese africano farsi spazio tra i sempre più numerosi portali tematici Evolution Travel: online il portale Kenya a cura della Consulente di viaggi online Nadia Bellini!

Un Paese dai mille volti: dai meravigliosi parchi faunistici alle spiagge incontaminate, dalle splendide barriere coralline alle antiche città swahili. Un viaggio attraverso la natura selvaggia e le profonde tradizioni culturali del suo popolo: in qualunque luogo si decida di andare, la gente, il sorriso dei bambini, gli animali, gli spazi infiniti, l'atmosfera delle strutture lasceranno un ricordo indelebile e un senso di appartenenza a questo mondo! La magia di un viaggio in Kenya è osservare dalla terrazza dei lodge gli elefanti che si riuniscono attorno ad una pozza d'acqua oppure ascoltare i suoni della natura fuori dalla propria tenda o ancora farsi accarezzare dal kaskazi, il vento che lambisce la costa e le sue bellissime spiagge. Ecco cosa ci racconta Nadia:

1. Perché il Portale "Kenya"? Cosa ti ha spinto a costruire un intero portale Evolution Travel dedicato queste destinazioni?

L'idea mi è venuta solo dopo l'ultimo viaggio con mio figlio a febbraio: abbiamo esplorato oltre 300km di costa da Diani a Mamburi visitando molte strutture che non conoscevo di persona. Al rientro ho iniziato a pubblicare delle schede con offerte che velocemente sono aumentate e a quel punto ho pensato di lavorare su un intero portale. Il Kenya oggi è una destinazione molto commerciale ma riserva anche molte soddisfazioni per chi vuole conoscere o proporre dei pacchetti diversi, dei combinati safari particolari o delle strutture/destinazioni non ancora battute dal turismo di massa. Il Kenya è la meta del momento...relativamente poche ore di volo (una notte di volo e ci sei!!!), 1 h di fuso orario, clima tropicale tutto l'anno, prezzi affrontabili e non molto superiori a destinazioni più vicine e meno calde, insomma imperdibile! E perchè non occuparsene attivamente?!

2. Quali sono i punti di forza delle tue offerte?

I punti di forza delle proposte pubblicate sono le informazioni che possiamo fornire e la possibilità di monitorare tutte le offerte sul mercato. Inoltre la possibilità di abbinare dei servizi, escursioni e safari a piacimento del cliente ed in base al suo budget.

3. Perché scegliere un'offerta dal Portale "Kenya"?

Perchè oggi ci sono molte offerte su questa destinazione, per ogni tipologia di cliente e di budget. Perchè è un paese meraviglioso che non esonera nessuno dal mal d'Africa...

4. Che tipo di pubblico è adatto alle offerte di questo portale?

Grosso vantaggio di questa destinazione è il largo pubblico al quale si rivolge: oggi è un paese sicuro, dove non servono particolari vaccinazioni (anzi sconsigliamo sempre la profilassi contro la malaria o quantomeno invitiamo i clienti ad informarsi bene sui danni e sulle reali coperture), facilmente raggiungibile grazie a frequenti voli charter e ideale per adulti e bambini. Vacanza ideale anche per single che voglio vivere un emozionante safari aggregante, per famiglie, per coppie in viaggio di nozze, per gruppi di amici, per anziani che vogliono godersi la pensione a Malindi, per tutti insomma!

5. Tu, come Consulente Evolution Travel, come fai a seguire un cliente online?

Contatto sempre i clienti telefonicamente ove possibile: credo che il contatto verbale sia altra cosa... dia la possibilità di capire cosa "realmente" il cliente cerca. La telefonata senza un "vis a vis" può dare anche il vantaggio al cliente di esporsi maggiormente, proprio perchè non ci si vede. Molto spesso nascono anche delle amicizie o dei contatti frequenti che vanno al di là della mera vendita. Quasi sempre successivamente contatto il cliente su facebook, magari quando ci si è già scambiati delle telefonate o mail, così da vederci, aumentare il rapporto di fiducia e magari vedere le rispettive foto (io capisco lui e le sue esigenze e lui conosce meglio me).

L'offerta spesso non segue tutti i dettami del preventivo, in quanto può essere anche una semplice mail con dei link affiancati dal relativo prezzo (se già ci siamo sentiti).

6. Quali sono i vantaggi per il cliente di comprare il proprio viaggio online?

I reali vantaggi per il cliente sono fondamentalmente di non doversi scomodare ad andare in agenzia o di dover cercare disperatamente delle offerte per dover poi verificarne fonte e attendibilità... Se il cliente riesce a capire questo enorme vantaggio oltre al fatto di aver un consulente "esclusivo" per ogni sua vacanza, allora E' FATTA... e non ci si lascia più!

<http://blog.evolutiontravel.net/2011/12/02/kenya-il-paese-dai-mille-volti-presentato-da-nadia-bellini/>



Please enable JavaScript to view the [comments powered by Disqus.](#) [blog comments powered by Disqus](#)

