Come fatturare 300mila euro con 2 pratiche: i botti di fine anno di Evolution travel

172.448 euro è il numero da record di una delle ultime pratiche chiuse da **Evolution Travel** prima della fine del 2017. Questa operazione a sei cifre non è però la sola delle ultime settimane ed è affiancata da un'altra pratica da ricordare, siglata nella seconda parte dell'anno, che ammonta a ben 139.576 euro.

I fatturati top prodotti dalle due pratiche, che insieme superano i 300mila euro, forniscono un importante indicatore del polso del mercato italiano che sceglie di servirsi dei consulenti di viaggio online anche per l'organizzazione di viaggi complessi e caratterizzati da alti costi: se un tempo l'alto valore dei servizi rappresentava una barriera oggi, grazie anche a nuovi strumenti di pagamento digitale e alla maggiore fiducia verso le transazioni online, non è più un ostacolo. Anche la web reputation dell'operatore, ovviamente, fa la sua parte nell'attrarre viaggiatori high-spender.

Data l'importanza delle cifre vale la pena dare uno sguardo ravvicinato alle due pratiche: la prima riguarda il Vietnam in abbinamento alla Cambogia, una delle mete in maggiore ascesa del 2017, ed è stata messa a segno da **Bruno Bottaro**, profondo conoscitore del mercato di Asia ed Estremo Oriente. L'entità dell'operazione si distingue anche perché si è aggiudicata il record di pratica con il valore maggiore dal 2000, anno di esordio sul mercato di Evolution Travel.

"La soddisfazione per operazioni come questa sono davvero molto grandi. Cifre così importanti sono frutto, innanzi tutto, di un grande lavoro di scouting del mercato e testimoniano la nostra capacità di proporci in qualità di attori di primo piano per i viaggi in Asia e Oriente, grazie all'affidabilità delle nostre DMC, alla conoscenza diretta di quello che trattiamo e alla capacità di essere flessibili, modellando veramente proposte tailor made. Abbiamo dedicato molte energie alla costruzione di questo viaggio, ma, alla fine, il cliente è stato accontentato ed abbiamo chiuso l'accordo prima della fine dell'anno", spiega Bruno Bottaro, promotore tour operator Evolution Travel.

La seconda pratica riguarda un prodotto tematico in costante crescita come il golf, abbinato a una meta nuovamente molto richiesta come il Marocco, ed è stata chiusa dalla promotrice tour operator **Silvia Ravelli** che con l'originalità dei viaggi legati agli amanti del green per eccellenza sta diventando un punto di riferimento per numerosi appassionati. Il viaggio ha avuto luogo a novembre e nella scelta della destinazione sono stati fondamentali il fattore climatico, la presenza di un corrispondente locale,

testato e di ottimo livello, nonché la particolarità del campo a 18 buche collegato direttamente al resort cinque stelle che ha ospitato i giocatori.
“Il golf è un settore che in Italia sta conquistando un numero sempre maggiore di appassionati. Il loro desiderio di poter giocare tutto l’anno in condizioni ottimali li porta a viaggiare molto, ma è fondamentale essere in grado di trattare al meglio tutti gli aspetti logistici che complicano non poco una trasferta legato a questa disciplina. La mia esperienza che affonda le proprie radici nel mio passato da giocatrice fa la differenza per chi parla con me e in questo caso è stata fondamentale per programmare al meglio il viaggio, lavorando a stretto contatto con un interlocutore che aveva già interagito con noi in passato, trovandosi molto bene. Mi fa molto piacere che la destinazione prescelta sia il Marocco, meta che sta ritornando a produrre i numeri che faceva registrare in passato e che merita una grande attenzione per le cose belle che offre. La relazione di lunga data con i corrispondenti locali fa sì che per individuali e gruppi si possa organizzare tutto al meglio, con un giusto equilibrio tra momenti di gioco e di svago. Il feedback al rientro è stato ottimo e il 2018 prospetta l’opportunità di altre pratiche importanti come questa”, aggiunge Silvia Ravelli, promotore tour operator Evolution Travel.