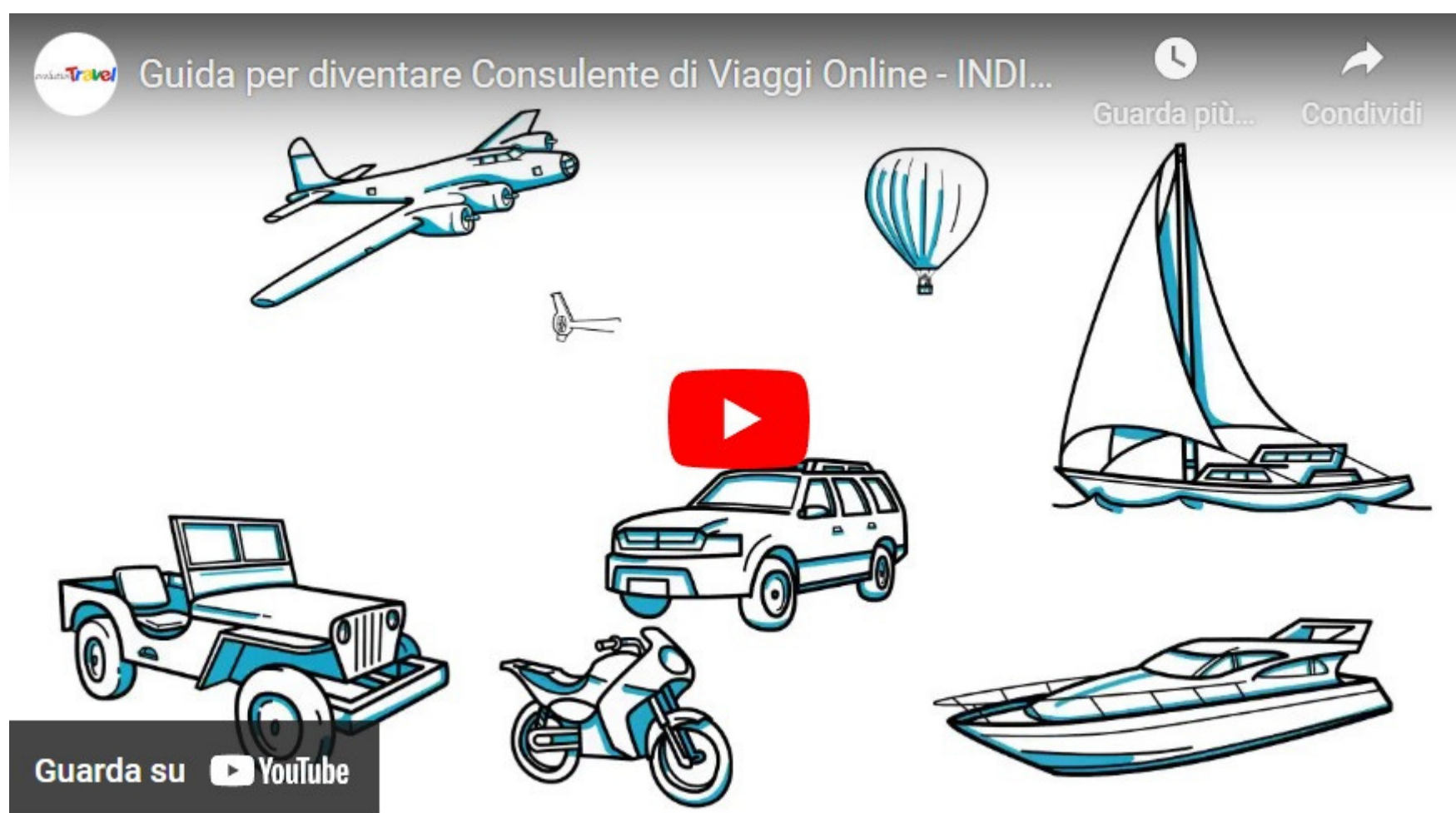


# Guida per diventare Consulente di Viaggi Online

Vuoi scoprire quali sono i passi da compiere per diventare un Consulente di Viaggi online?

**Guarda subito questo breve video!**



# Indice

*Ecco tutti gli argomenti trattati nella Guida, suddivisi capitolo per capitolo:*

## 1. CHI E' IL CONSULENTE DI VIAGGI ONLINE

Di cosa si occupano nello specifico i Consulenti di Viaggi Online?

Davvero possono lavorare in **qualsiasi parte del mondo** e scegliere quando e quanto dedicarsi a questa attività? E' un lavoro che possono fare tutti o occorrono **doti particolari**?

1. 0 – [Video di Introduzione](#)

1. 1 – [Il ritratto del Consulente di Viaggi Online](#)

1. 2 – [Lavorare dove, quando e quanto vuoi](#)

1. 3 – [Quanto guadagna un Consulente di Viaggi Online](#)

1. 4 – [Vendere viaggi a un mercato senza confini](#)

1. 5 – [I Consulenti di Viaggi si raccontano](#)

## 2. PERCHE' EVOLUTION TRAVEL

Ok, l'idea di vendere viaggi online a un mercato senza confini ti alletta.

Ma forse ora ti starai chiedendo: perchè dovrei scegliere Evolution Travel?

Ottima domanda!

E' fondamentale scegliere in piena consapevolezza l'azienda a cui affidarsi e in questo capitolo scoprirai perché Evolution Travel è il Network N.1 per vendere viaggi online!

**2.0 – Video di Introduzione**

**2.1 – L'azienda e i suoi 20 anni di storia**

**2.2 – I 5 problemi di questo settore (e come li abbiamo superati)**

**2.3 – L'unicità del modello Evolution Travel**

**2.4 – I vantaggi di operare in un vero Network**

**2.5 – Investimento necessario per avviare e sviluppare l'attività**

# 3. COME LAVORA IL CONSULENTE DI VIAGGI ONLINE

**Strumenti. Formazione. Promozione. Strategia.**

Segnati queste 4 parole, perché ti guideranno nella tua attività di Consulente di Viaggi Online!

Perché per ottenere guadagni importanti anche senza esperienza è fondamentale lavorare nel modo giusto e sfruttare tutte le risorse messe a disposizione dal Network Evolution Travel.

## 3 – COME LAVORA IL CONSULENTE DI VIAGGI ONLINE **Strumenti**

3. 1 – [Il tuo sito web](#)

3. 2 – [L'agenzia online: il tuo “uf cio” ovunque tu sia](#)

3. 3 – [I Software](#)

3. 4 – [Appalto richieste](#)

## **Web Marketing**

3. 5 – [Come arrivano i clienti da te](#)

3. 6 – [I motori di ricerca](#)

3. 7 – [I Social Network](#)

3. 8 – [Blog e Pubblicazioni](#)

3. 9 – [E-mail marketing](#)

## **Formazione**

3. 10 – [Corso base e Formazione Online](#)

3. 11 – [E-learning, Educational, Open Day e Convention Annuale](#)

## **Strategia & Guadagni**

3. 12 – [Il modello operativo vincente in 5 step](#)

3. 9 – [E-mail marketing](#)

## **Riepilogo e Investimento nel dettaglio**

3. 13 – [Tutte le risorse e dettaglio dei costi](#)

## Sei pronto/a per iniziare?

Scopri subito chi è e che cosa fa il Consulente di  
Viaggi Online!

[VAI AL CAPITOLO 1](#)

## Oppure qui trovi il video riassunto della guida!

Questo video è il riassunto della Guida scritta.  
Se preferisci questo formato, buona visione :)



# Hai già letto la Guida?

Allora è arrivato il momento di scoprire insieme **se sei pronto a diventare un Consulente di Viaggi Online!** Contattaci subito per avere **tutte le risposte** alle tue domande su questa attività. Potrai confrontarti con chi la svolge **tutti i giorni e da diverso tempo!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO**



"Ciao, siamo **Francesco e Tamara**, Network Development Manager di Evolution Travel.

**Richiedi un contatto gratuito** e ti ricontatteremo subito per rispondere a tutte le tue domande e approfondire i temi per te più interessanti.

**E non solo!** Valuteremo insieme se sei pronto a passare all'ultimo step: 3 sessioni online di formazione gratuita con un nostro Consulente di Viaggi!"

# Ecco cosa dicono alcuni dei nostri Consulenti...



## BRUNO BOTTARO

*"Sono passati quasi 20 anni da quando sono entrato in Evolution Travel.*

*La flessibilità di lavorare da ovunque nel mondo non ha prezzo. La libertà di non dover timbrare il cartellino e di gestire il mio tempo per me è determinante".*

**Scopri se anche tu puoi diventare un Consulente di Viaggi Online!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO!**

# 1. Chi è il Consulente di Viaggi Online

Vuoi sapere **chi** è il Consulente di Viaggi Online, **quali caratteristiche** deve avere e come si svolge concretamente la sua giornata e la sua attività?

Guarda subito il [video](#) per scoprirlo!



# 1.1 Il Ritratto del Consulente di Viaggi Online

Di cosa si occupa esattamente il Consulente di Viaggi online?  
E quali caratteristiche deve avere per ottenere guadagni importanti anche senza esperienza nel settore dei viaggi?

## PASSIONE PER I VIAGGI

Il Consulente di viaggi online è una persona **competente e formata** in ambito tecnico-turistico che si avvale di una piattaforma web per proporre soluzioni di viaggio ai propri clienti.

La sua formazione si completa anche con una **buona conoscenza del web** e delle sue strategie di comunicazione e visibilità, che lo aiutano a sviluppare il suo business online.

I viaggi sono la sua passione e ama mettersi in relazione con chi cerca la propria vacanza nel web per **comprenderne esigenze reali e desideri**, in modo da poter trovare e offrire una proposta che soddisfi appieno le sue aspettative.

## FOCUS SUL CLIENTE

Sai qual è **la grande differenza tra “Venditore” e “Consulente”**? Non tutti hanno ben chiara questa sostanziale differenza ma è fondamentale da capire per comprendere bene cosa significhi, per noi, diventare un Consulente di viaggi online.

Il venditore è focalizzato sui prodotti che può vendere: uno o molti, quelli ha e deve vendere e, spesso e volentieri, gli vengono assegnati dei premi al raggiungimento di soglie di fatturato su ciò che l'azienda è interessata a vendere.

Il Consulente no. Il Consulente, quando non ha limiti di prodotto, come nel nostro caso, **è focalizzato sul cliente e sulle sue esigenze**, perché ha tutto il mondo a disposizione e può selezionare liberamente qualsiasi operatore che lavori con serietà sul mercato, per trovare la soluzione ideale per il suo cliente.

## AGILE

Per vendere viaggi in modo tradizionale è necessario, innanzitutto, avere una serie di requisiti tecnici che si possono riassumerne in **3 punti**:

- 1)** autorizzazione della Provincia;
- 2)** direzione tecnica (è necessario superare l'esame di stato ed essere iscritti all'albo o stipendiare una persona che lo sia);
- 3)** adeguate coperture assicurative.

Se decidi di aprire un'agenzia di viaggi, quindi, dovrai essere in regola con questi 3 punti.

Il Consulente di viaggi online Evolution Travel, invece, **non ha bisogno di questi requisiti!**

Perché?

Semplicemente perché viene agganciato a un'Agenzia di Viaggi regolarmente registrata, che ha tutte le carte in regola per la vendita di viaggi (fidejussioni bancarie a tutela dei clienti, assicurazioni, autorizzazioni da parte degli organi di competenza, ecc...).

Questo significa che **il Consulente di viaggi online è alleggerito**, nella sua operatività quotidiana, di tutta quell'attività burocratica e amministrativa spesso vissuta come la parte più noiosa e ripetitiva dell'attività.

## MULTIMERCATO

Il Network Evolution Travel è l'unico sul mercato che offre la possibilità di collegarsi a più agenzie di viaggio, permettendoti di operare non solo sul mercato nazionale ma anche su altri mercati!



**EUROPA**  
**Evolution Travel Ltd**



**USA**  
**Evolution Travel USA Inc.**

L'agenzia di viaggi Europea è quella che ha al suo attivo il maggior numero di anni di attività ed è per questo che, al momento, è la più sviluppata. L'agenzia Europea e statunitense permettono ai Consulenti che conoscono le lingue, di operare contemporaneamente su più mercati.



E' un lavoro dinamico in cui non mi annoio mai, fatto di **persone** **appassionate** che come me **amano viaggiare e confrontarsi**.

**Annalisa Artini**  
Consulente di Viaggi Online dal 2012

# 1.2 Lavorare dove, quando e quanto vuoi

Quanto sarebbe importante per te tornare ad essere padrone del tuo tempo?

I nostri Consulenti sono liberi di scegliere quando iniziare e quando smettere di lavorare. Senza un ufficio da dover raggiungere tutti i giorni!

## I LUOGHI

Ti è mai capitato di uscire di casa la mattina verso le 8 circa, imboccare una tangenziale per recarti in ufficio e **ritroverti immancabilmente imbottigliato nel traffico?**

Sì? Immaginavo 😊

E così, la tua giornata lavorativa non è più di 4-6-8 ore ma, a queste, **se ne aggiungono 1-2-3** solo per andare e tornare dal luogo di lavoro.

Ecco il secondo motivo che porta molte persone a scegliere il web come “luogo” della propria attività! Il web è ovunque ci sia una rete internet, dunque il mio “ufficio”, il luogo dove svolgerò la mia attività lo sceglierò io, dove mi è più comodo, dove più mi piace, dove mi sento più produttivo quel giorno.

## IL TEMPO

Uno dei valori che troviamo in cima alla nostra lista è senza ombra di dubbio **la libertà nella gestione del tempo**. Oggi il concetto di lavoro sta subendo una profonda trasformazione e, sempre di più, emerge il desiderio e l'esigenza di fare ciò che realmente ci appassiona nei tempi che ci sono più consoni.

C'è chi è molto produttivo al mattino, chi ama lavorare nel silenzio della sera e chi all'alba è già in prima linea di fronte alle richieste dei propri clienti.

C'è chi poi ha **una famiglia da seguire** con le mille cose da fare tutti i giorni e chi ha un'altra attività che vuole mantenere in parallelo: insomma, la possibilità di **organizzarsi il tempo sulla base delle proprie esigenze** è, per ciascuno e per motivi differenti, un elemento fondamentale.



**Lavorare da casa**, ma ancora di più **lavorare da dove voglio** è la cosa che più mi sta entusiasmando, giorno dopo giorno.

Riesco a gestirmi con la massima flessibilità e questo mi permette di **non trascurare mai le mie passioni**: il viaggiare e la corsa.

**Massimo Fabbri**

Consulente di Viaggi Online dal 2012

## 1.3 Quanto guadagna un Consulente di Viaggi Evolution Travel?

Un Consulente di Viaggi Online Evolution Travel **guadagna come minimo il 50%** della redditività prodotta dalla vendita di un viaggio. Ma in realtà la percentuale è superiore, perché si aggiunge anche un **piano di incentivazione** progressivo, che porta una redditività aggiuntiva che varia **dal 2% al 6%**.

### I TUOI OBIETTIVI

Diventare Consulente di viaggi online significa sviluppare un'attività il cui guadagno risponde ad alcuni basilari punti da tener ben presenti:

1. Quanto tempo dedichi all'attività (part-time o full-time)
2. In che modo e con che tempi decidi di svilupparla (il tuo piano di azione per far crescere giorno per giorno la tua attività)
3. La tua capacità di relazione
4. Le tue doti commerciali
5. La tua preparazione
6. Dove vuoi veramente arrivare intraprendendo questa attività

## LA REDDITIVITA'

Mediamente i Tour Operator riconoscono sulla vendita del prodotto una commissione che varia dal 10% al 18%, che **può arrivare anche al 20-25%** circa nella vendita di strutture.

La redditività di un **Consulente di viaggi online** è **rappresentata da minimo il 50%** della commissione riconosciuta dai vari fornitori, tour operator, singole strutture, DMC (Destination Management Company), al netto dei costi non commissionabili della pratica.

Il Consulente di viaggi online suddivide la propria redditività con l'Agenzia di viaggi a cui è collegato per i servizi che ne riceve in cambio e grazie al quale può operare nella massima tranquillità.

In realtà però, la percentuale che l'Agenzia di viaggi eroga alla rete di Consulenti di viaggi online **è superiore al 50%, perché si aggiunge anche un piano di incentivazione progressivo**, che garantisce un incremento che va da un 2% ad un massimo del 6%.

Vuoi un esempio concreto? Guarda subito la pagina seguente!

## ESEMPIO DI REDDITIVITA'

### Facciamo un esempio:

Pacchetto Thailandia – Volo + soggiorno (10 giorni /7 notti) in un Hotel 4 stelle, per 4 persone.

Quota base = **5740€**

Quota di iscrizione\* + Assicurazione\* = 380€

Tasse aeroportuali\* da confermare al momento della prenotazione

*\* quote non commissionabili*

Totale Pacchetto: 6120€

Commissione riconosciuta dal Tour Operator = **16% sui 5740€**, ovvero 918€.

Redditività del Consulente di viaggi online = **50% di 918€**, ovvero **459€**.

L'esempio che abbiamo appena fatto riguarda una **vendita in intermediazione**, ma come puoi vedere nel blocco che segue, c'è la possibilità di guadagnare decisamente di più decidendo di **vendere in organizzazione**.

Scopri subito la differenza tra questi due approcci (entrambi possibili in Evolution Travel) leggendo il blocco che segue! Poi potrai approfondirli ulteriormente nei paragrafi [2.2](#) e [2.3](#).

Se invece vuoi subito parlarne con noi per avere tutti i dettagli, richiedi un contatto da parte nostra utilizzando il form che trovi nella pagina [CONTATTACI](#).

## GUADAGNARE DI PIU'

Se il tuo obiettivo è quello di concentrarti su **pacchetti ad alta redditività**, uno dei modi migliori per ottenerla è quello di **lavorare in organizzazione**, come abbiamo già visto nella sezione 2.2 qui sopra. In questo modo è possibile saltare il passaggio del Tour Operator e applicare un markup che **può arrivare fino ad un 35/40%** sui vari servizi prenotati direttamente per il cliente.

### IL REPORT MENSILE

E poi c'è uno strumento di valutazione che è essenziale per valutare i propri risultati e capire come potersi migliorare in futuro: il Report Mensile.

Utilizzando la piattaforma di Evolution Travel, i Consulenti possono accedere a un report di tutte le richieste viaggi ricevute attraverso il sito e le percentuali di lavorazione e di chiusura delle richieste stesse.

Avere i dati chiaramente sotto controllo, permette di misurare i risultati e di individuare esattamente quale fase del ciclo di vendita occorre migliorare.

***Guarda il video per scoprire uno strumento essenziale per guadagnare di più!***



# 1.4 Vendere Viaggi a un mercato senza confini

Dai un'occhiata a cosa succede in un solo minuto nella rete... i numeri sono da capogiro! Pensi che potrai trovare un po' di spazio anche per il tuo business nei viaggi?

Una moltitudine di persone nel mondo che si collegano, cercano, parlano, commentano, confrontano, pubblicano contenuti e... acquistano!



## COSA POTRAI VENDERE?

Uno dei grandi vantaggi di operare online nel mondo dei viaggi è che **sei tu a scegliere cosa vuoi vendere** e, di conseguenza, con quale target di persone vuoi dialogare.

Ti piace un prodotto in particolare e sai che quello lo riesci a **vendere alla grande, perché ti appassiona**, perché lo conosci bene, perché ci sei stato un sacco di volte e ogni dettaglio per te non rappresenta un segreto? Perfetto!

Il bello di lavorare nel web è proprio questo!

Ti faccio alcuni esempi per farti capire cosa intendo:

Vuoi vendere safari in Namibia? Si crea una campagna pubblicitaria all'interno dei motori di ricerca, Google per intenderci :), e si intercettano tutti coloro che stanno cercando le parole chiave inerenti: viaggi in Namibia, safari Namibia, offerte Namibia, ecc...

In questo modo è possibile ricevere solo le richieste che si desidera lavorare per **ottimizzare al 100% il tempo che dedichi all'attività** e, ovviamente, i risultati che potrai ottenere. Sei un appassionato di enogastronomia, di terme e spa, di crociere fluviali, di viaggi in bici, di golf, di mare e montagna... insomma devi solo scegliere cosa preferisci vendere per poi orientare la tua visibilità esattamente in quella direzione. Bello, no?



## QUALI SARANNO I TUOI CLIENTI?

Altro argomento interessante per chi opera online è la dimensione del mercato.

Quanti clienti può avere un'agenzia su strada?

Quando si deve valutare la differenza del raggio d'azione tra un'agenzia su strada e una che opera nel web bisogna tener presente semplicemente un dato: **l'agenzia su strada ha a disposizione un bacino costituito dal proprio quartiere o poco più, l'agenzia che opera nel web, invece, ha milioni di persone** che si collegano quotidianamente a internet e, prima o poi, tutti cercano un viaggio 😊

Ma **non è solo quantitativa la differenza.**

Attenzione, che questo è un concetto importantissimo: la differenza è anche qualitativa, perché se nell'agenzia su strada entra chiunque, da chi cerca un hotel per una notte a chi vuole acquistare un viaggio negli Stati Uniti di 15 giorni, **l'agenzia che opera nel web**, attingendo alle più moderne strategie di web marketing, **può selezionare i tipi di clienti con cui vuole avere a che fare.** Interessante vero?



In Evolution Travel ho la fortuna di potermi dedicare davvero alle destinazioni che amo, nel mio caso **Stati Uniti e in particolare Miami, dove torno ogni anno** in vacanza e in sopralluogo.

Voglio specializzarmi sempre di più su queste destinazioni per offrire ai miei clienti esperienze di viaggio uniche!

**Sonia Russo**

Consulente di Viaggi Online dal 2017

## 1.5 I Consulenti di Viaggi Online si raccontano

Chi meglio dei nostri Consulenti possono aiutarti a capire come si sviluppa l'attività del Consulente di Viaggi online!

Ecco una raccolta di video-interviste in cui potrai scoprire tante cose su questa attività direttamente dalla bocca di chi l'ha scelta per **cambiare la propria vita** e... c'è riuscito!

Guarda subito i video!



**Vuoi scoprire perchè Evolution  
Travel è l'unica piattaforma che ti  
permette di guadagnare con la  
vendita di viaggi online anche senza  
esperienza?**

**VAI AL CAPITOLO 2**

# Hai già letto la Guida?

Allora è arrivato il momento di scoprire insieme **se sei pronto a diventare un Consulente di Viaggi Online!** Contattaci subito per avere **tutte le risposte** alle tue domande su questa attività. Potrai confrontarti con chi la svolge **tutti i giorni e da diverso tempo!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO**



"Ciao, siamo **Francesco e Tamara**, Network Development Manager di Evolution Travel.

**Richiedi un contatto gratuito** e ti ricontatteremo subito per rispondere a tutte le tue domande e approfondire i temi per te più interessanti.

**E non solo!** Valuteremo insieme se sei pronto a passare all'ultimo step: 3 sessioni online di formazione gratuita con un nostro Consulente di Viaggi!"

# Ecco cosa dicono alcuni dei nostri Consulenti...



## ANNALISA ARTINI

*"E' un lavoro dinamico in cui non mi annoio mai, fatto di persone appassionate che come me amano viaggiare e confrontarsi".*

**Scopri se anche tu puoi diventare un  
Consulente di Viaggi Online!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO!**

## 2. Perché scegliere Evolution Travel

Come scegliere **con piena consapevolezza** l'azienda migliore per vendere viaggi online? Quali sono gli aspetti da tenere in considerazione?

Guarda video per scoprirlo e per capire se Evolution Travel è il **Network giusto** per te!



### 2.1 L'azienda e i suoi 20 anni di storia

## LA RIVOLUZIONE DEL 2000

Siamo stati noi nel 2000 **ad inventare**, in Italia, la figura del Consulente di viaggi online, in un periodo in cui nessuno sapeva cosa fosse: venivamo visti come dei marziani. 😊

L'idea di fondo era molto semplice: **le nuove tecnologie** avevano creato i presupposti (e per certi versi imponevano) per **una rivoluzione nel** modo in cui si vendevano viaggi.

Così abbiamo progettato il primo sistema per vendere viaggi grazie a internet e per diventare “**Consulenti di viaggio online**”. In questo modo la promessa “guadagna con la tua passione per i viaggi” poteva finalmente essere mantenuta e trasformarsi in realtà. Anche per chi partiva senza esperienza.

## IL NETWORK OGGI

Oggi abbiamo una rete di **oltre 900 Consulenti di viaggi online** che operano quotidianamente in Italia e all'estero (il dato è in continuo aggiornamento perché ogni mese entrano decine di nuovi consulenti).

Persone che come te amano viaggiare e hanno bisogno di autonomia e flessibilità, che in questi anni hanno realmente **cambiato la loro vita vendendo viaggi online** con un range di guadagni mensili che vanno da 500€ a ben oltre 10.000€. Nessun vincolo di spazio o di tempo, e questo vale anche per **tutto lo staff di Evolution Travel** che quotidianamente lavora a fianco dei Consulenti per permettergli di raggiungere i migliori risultati possibili e di lavorare al meglio.

Dall'Amministrazione al reparto Marketing, passando per il comparto SEO, il Booking, Programmazione Prodotti, lo staff9

tecnico-informatico e così via.

Una rete fittissima di oltre 900 professionisti che ogni giorno si “incontrano virtualmente” e lavorano insieme da ogni parte del mondo: Inghilterra, Italia, USA, Albania, Tunisia, Vietnam, Malta.

## IN COSA CREDIAMO...

Ecco i quattro concetti fondamentali che da sempre animano la nostra attività:

### 1. Aiutare il cliente: prima, durante e dopo

Aiutare il cliente a scegliere il suo viaggio significa prima di tutto **comprendere le sue esigenze e i suoi desideri**. Un viaggio è molto più di un semplice oggetto. Vendere un viaggio significa per noi realizzare un sogno, che come tale va curato, rispettato e creato passo passo insieme al cliente.

### 2. Semplificare l'acquisto del viaggio

C'era una volta l'agenzia su strada ... il cliente doveva prendersi del tempo per andare in negozio con la speranza di trovare quello che stava cercando. Noi abbiamo rivoluzionato il settore **puntando sulla semplicità e sulle possibilità offerte dal web**. La rete di Consulenti di viaggio online rappresenta proprio questo: un Network di professionisti che possono essere raggiunti facilmente, ma senza MAI rinunciare alla relazione REALE con una persona in carne e ossa.

### 3. Condividere ciò che sappiamo

I nostri Consulenti di viaggio online possono contare sul sapere e **sull'esperienza di tutti gli altri Consulenti che compongono il Network e sul back-office** di Evolution Travel

che lavora quotidianamente per semplificare l'attività del Consulente e metterlo in condizione di ottenere i risultati migliori. In questo modo la forza e la solidità del Network si amplificano in modo esponenziale.

#### 4. La Libertà

I Consulenti di Viaggio online che compongono il nostro Network possono tranquillamente scegliere tra un impegno **part-time o full-time**: c'è chi ha deciso di farla diventare la sua prima e unica attività e chi invece non ha voluto abbandonare il suo precedente lavoro.

E poi c'è la possibilità di **lavorare da qualsiasi parte del mondo**, basta avere una connessione a Internet. Molti nostri Consulenti lavorano “semplicemente” da casa, ma c'è anche chi lo fa su un'isola delle Canarie, una spiaggia del Senegal o in uno Starbucks a Miami.

Oltre ai Consulenti di Viaggi online godono di questa flessibilità tutti i componenti del team di Evolution Travel: dal reparto Marketing all'Amministrazione, dal comparto SEO, al Booking, dalla Programmazione Prodotti allo staff tecnico-informatico.

## 2.2 I 5 problemi di questo settore (e come li abbiamo superati)

Oggi il mercato turistico offre molte formule per lavorare online che **non portano da nessuna parte**, perché si basano su modalità di vendita dei viaggi superate. E così molto spesso i Consulenti di viaggio **guadagnano pochissimo** perché sono limitati da 5 problemi tipici di questo settore. Ecco quali:

*I 5 Problemi tipici di questo settore:*

### UN PO' ONLINE E MOLTO OFFLINE

Sono le formule che fondamentalmente hanno solo aggiunto un po' di web all'interno di un sistema ancora profondamente legato a un **modo del tutto tradizionale di operare**.

**Un esempio?** Il nominativo arriva dal web ma poi la gestione della pratica avviene completamente off-line, **legando l'attività del Consulente al territorio** e imponendo dei limiti evidenti allo sviluppo della propria attività: doversi recare fisicamente dal cliente, spendere tempo e denaro negli spostamenti (quanto tempo e quanto denaro!), non poter ottimizzare la propria attività in base al tempo che si ha a disposizione e che si vuole dedicare all'attività.

## CLIENTI SOLO DELLA TUA ZONA

Molte formule impongono dei limiti di zona alla potenziale clientela a cui puoi accedere! E questo, credici, è un limite enorme, e fatale, se consideri le potenzialità che il web ti offre. Perché **vendere solo ai clienti che abitano nel tuo comune/provincia di residenza**, se puoi offrire il tuo servizio a tutto il... mondo? Perché limitare la tua potenza di fuoco a poche centinaia di migliaia di persone quando puoi invece rivolgerti a milioni di persone?

Pensa, potresti scegliere di rivolgerti **anche ai mercati esteri** sviluppando l'incoming nel nostro Paese, ad esempio. Oppure potresti scegliere di operare direttamente anche su altri mercati.

Ma anche volendo limitarti all'Italia, parliamo di 44,7 milioni di italiani che mediamente, ogni mese, si collegano a internet (Dati Audiweb, Novembre 2024)! Insomma le cifre sono straordinarie e **limitare il potenziale bacino di clientela di un Consulente di viaggi online è davvero una cosa assurda.**

## ASSISTENZA = COLLO DI BOTTIGLIA

Un altro problema ricorrente, nelle formule presenti sul mercato, è quello di essere aziende improvvisate e che non hanno una struttura solida e ben organizzata alle spalle e, quindi, cosa succede?

La maggior parte delle proposte online parlano di assistenza, tutoraggio o altre belle etichette rincuoranti e che ti fanno sentire al sicuro e protetto da chi ne sa più di te. Un grande beneficio per il Consulente di viaggi online salvo, poi, scoprire che, nella maggior parte dei casi, **invece che essere d'aiuto, diventa un insopportabile collo di bottiglia** con cui ti devi scontrare quotidianamente per poter svolgere il tuo lavoro.

Ciò che deve essere un rapido flusso di informazioni, richieste, conferme, si trasforma in una delirante procedura macchinosa e assolutamente inefficace. Alla fine molli perché ti portano allo stremo della sopportazione!

## CONDIVISIONE? NO GRAZIE!

Le formule che il mercato oggi offre si definiscono network o rete ma, nella sostanza, i Consulenti che vi gravitano **non hanno alcun rapporto di collaborazione e di sinergia tra di loro.**

Questo problema, meno rilevante a prima vista, diventa invece molto evidente se ti focalizzi su quanto un vero network può moltiplicare i tuoi risultati.

Operare all'interno di **un network deve apportare quel valore aggiunto che scaturisce dalla condivisione** delle proprie specificità e che trovano un "effetto" leva grazie, appunto, alle altre persone con cui stai lavorando, in modo più o meno diretto.

Già nel prossimo paragrafo capirai meglio cosa significa e quali sono gli enormi vantaggi di essere all'interno di un network così inteso.

## SOLO PACCHETTI DEI TOUR OPERATOR

Vendendo i pacchetti dei Tour Operator (vendita “in intermediazione”) si guadagna soltanto la percentuale di commissione che il Tour Operator è disposto a riconoscerci: si parla **mediamente di un 10%** sul costo del pacchetto.

Ma questa non è l'unica modalità di vendita! E' possibile vendere anche “in organizzazione”: in questo caso è il Consulente di Viaggi Online che prenota il volo e tutti i servizi che compongono il pacchetto definendo anche il “mark up” da applicare.

Il margine di guadagno che si genera è decisamente più alto, con una media che **si aggira attorno al 25% ma che può persino raggiungere il 35/40%.**

**Le formule che ti limitano alla vendita in intermediazione ti limitano enormemente le potenzialità di guadagno,** obbligandoti ad accontentarti di quel 10% di media che i tour operator solitamente riconoscono.



Con Evolution Travel ho realmente la possibilità di lavorare dove, quando e quanto voglio!

Mi sso degli obiettivi e, **grazie al Network**, ho la possibilità di raggiungerli facilmente e di essere aiutato o guidato nel momento del bisogno.

**Lavori da solo, ma non sei mai solo!**

Posso confrontarmi con consulenti più esperti e, a mia volta, aiutare dove sono competente, portando la mia esperienza nei viaggi e nella profonda conoscenza di alcune destinazioni speci che.

In Evolution tutto è sempre in “**Evoluzione**“, ci supportano con strumenti sempre all’avanguardia.

A me piace pensare che con molti consulenti non si è semplicemente

collegi,  
ma amici!!

**Michele Ambrogi**

Consulente di Viaggi Online

**Evolution Travel** ha cambiato completamente le regole del gioco, strutturando un **modello unico nel settore** (che scoprirai continuando a leggere questa guida) in grado di **trasformare la passione per i viaggi in una reale opportunità di guadagno.**

## 2.3 L'unicità del modello Evolution Travel

### OLTRE L'INTERMEDIAZIONE

Per i non addetti ai lavori è opportuno chiarire subito la differenza tra vendere un viaggio in “**intermediazione**” o “in **organizzazione**”.

Nel 1° caso, l'intermediazione, si vende il pacchetto del Tour Operator che ci interessa guadagnando la percentuale di commissione che il Tour Operator ci riconosce che varia dal 10% al 18% e può arrivare anche al 20-25% circa nella vendita di strutture.

### VENDENDO IN ORGANIZZAZIONE SI GUADAGNA DI PIÙ

Nella vendita “in organizzazione” invece, il gioco si fa più interessante: è il Consulente di viaggi online che prenota tutti i servizi che compongono il pacchetto (volo, hotel, noleggio auto, escursioni, ecc.) e **definisci il “Mark up”** da applicare. In questo modo si generano margini di guadagno maggiori, in quanto si salta il passaggio del Tour Operator. Possiamo parlare di un **25% fino addirittura di un 35-40%**.

Naturalmente i vari servizi non devono essere pagati anticipatamente dal Consulente che “si limita” a richiederli alla fonte e prenotarli senza il passaggio intermedio del Tour Operator.

## UN VERO NETWORK

La rete di Consulenti di viaggi online Evolution Travel si fonda su un principio fondamentale: la **CONDIVISIONE**, grazie alla quale tutti possiamo crescere e tutti beneficiamo di ciò che ogni singola persona immette nel network.

Questo vale tanto per i Consulenti di Viaggio online che compongono il Network quanto per tutti i componenti del team di Evolution Travel che lavorano quotidianamente proprio per dare supporto e visibilità al Network.

Network non è una parola usata a caso: realmente tutti i Consulenti sono costantemente in contatto tra di loro e con il back-office di Evolution Travel. Esistono inoltre dei Consulenti “speciali” che oltre a svolgere il proprio lavoro di Consulenti di Viaggio online hanno il compito di formare e supportare gli altri Consulenti:

il **PRP** (Promotore di Riferimento Prodotto), il **PO** (Promotore in Organizzazione), il **PTO** (Promotore Tour Operator), il **PRG** (Promotore di Riferimento Gruppo), il **PRL** (Promotore di Riferimento di Linea) e il **PRA** (Promotore di Riferimento Area).

Dietro queste sigle ci sono professionisti entusiati ed esperti che con la loro passione riescono a rendere quello di Evolution Travel, l'UNICO NETWORK in cui sia possibile guadagnare attraverso la vendita di viaggi online.

Nella **sezione 2.3** scoprirai tutti i vantaggi di operare in un vero Network!

## FORMAZIONE

Un elemento fondamentale per velocizzare l'avviamento della tua attività e l'arrivo dei primi guadagni importanti **sono proprio le persone** che svolgono questa attività da più tempo e stanno ottenendo i risultati che anche tu vuoi ottenere. Questi sono **i 3 step iniziali** che compongono il percorso formativo del Consulente di Viaggi online di Evolution Travel:

### 1. CORSO BASE – TEORIA

Si tratta di un corso che si sviluppa in sessioni online registrate con test di conferma di apprendimento, in cui si vedono nel dettaglio tutti gli strumenti operativi, le procedure e le risorse che ha a disposizione un Consulente di viaggi online per gestire la sua attività.

### 2. CORSO BASE – ESERCIZI

Alla fine di questo corso ti verranno infatti assegnati dei compiti, per fissare bene i concetti trattati e ripassare le procedure da seguire per le varie attività che ruotano attorno alla lavorazione del cliente. Questi esercizi verranno, poi, rivisti insieme nella fase 2 della formazione in aula.

### 3. CORSO BASE IN AULA O ONLINE

La seconda fase del Corso Base, è un corso in aula (o online con stessa efficacia), questa volta di 4 giornate e mezza e rappresenta il momento in cui il Consulente di viaggi online inizia, in senso vero e proprio, l'attività. Eh sì, si entra nel vivo della questione e si cominciano a lavorare le prime richieste! Ma il percorso formativo di Evolution Travel non si limita a questi 3 step iniziali, ma prevede molti altri step ancora più professionalizzanti!

#### **4. COACHING ONLINE**

E' una sessione formativa online, tenuta sempre da un Consulente di viaggi online esperto, che segue una singola persona nelle sue specifiche esigenze, per un'ora al giorno, una settimana al mese, per 2 mesi.

#### **5. E-LEARNING**

Un e-learning è un corso online a cui si partecipa grazie ad una piattaforma dedicata che permette di assistere al corso standosene comodamente a casa propria e di interagire attraverso una chat condivisa con tutti i partecipanti, con chi tiene il corso, ponendo domande, dubbi e osservazioni...

#### **6. EDUCATIONAL – In viaggio da Consulenti**

Gli Educational sono viaggi che i vari Tour Operator organizzano per far vedere agli operatori del settore, deputati alla vendita del prodotto, dal vivo e direttamente in loco destinazione e servizi offerti, in modo che poi, si riesca a vendere ancor meglio il prodotto ai propri clienti.

#### **7. OPEN DAY – Full Immersion**

Gli Open Day, sono giornate formative organizzate in varie città italiane (da Nord a Sud per non escludere nessuno!) dalle figure di riferimento della rete di Consulenti di viaggi online. In questi incontri si approfondiscono vari aspetti dell'attività.

#### **8. LA CONVENTION ANNUALE**

Nel corso del tempo l'impostazione di queste giornate si è evoluta e modificata in base alle esigenze che la rete stessa, crescendo e diventando sempre più matura, ha richiesto. Oggi vengono individuati i contenuti più interessanti per lo sviluppo dell'attività e, sulla base di questa scelta, vengono invitati tra i migliori formatori a livello nazionale per erogare due giornate di formazione ad altissimi livelli, completamente gratuite. Nel Capitolo 3, e in particolare nei punti 3.1 e 3.2, troverai maggiori informazioni sul percorso di formazione riservato ai nostri Consulenti.

## PROMOZIONE

Per ottenere risultati importanti in questa attività è fondamentale avere una buona visibilità online. I professionisti dell'area Marketing di Evolution Travel supportano i Consulenti di Viaggio Online:

- 1) fornendo una **formazione di base** sugli strumenti, i canali e le strategie migliori per ottenere richieste;
- 2) **erogando per il Consulente** i servizi necessari di promozione online.

Come funziona quindi?

Noi suggeriamo come e cosa fare, poi è il Consulente che decide:

- Se fare da solo sfruttando i vari canali disponibili;
- Se acquistare a prezzo di costo i servizi di Web Marketing direttamente dalla piattaforma, senza doversene occupare in prima persona.

Di quali canali parliamo?

### A BREVE TERMINE:

- **Adwords** (annunci sponsorizzati di Google)
- **SEOClick** (pacchetti di visibilità in Pay Per Click provenienti dai risultati organici dei motori di ricerca)
- **Facebook Ads**
- **Vetrine/Banner** a pagamento su siti di viaggi e vacanze
- **Email-marketing** (newsletter e messaggi email personalizzati che vengono inviati a potenziali clienti in target con il tuo obiettivo)

## A MEDIO-LUNGO TERMINE:

- **Social Network** (Facebook, Twitter, Google+, Pinterest...)
- Youtube
- Blog/Forum/Gruppi
- Magazine online

Nel **Capitolo 3**, e in particolare nei punti da **3.5 a 3.9**, troverai tutti i dettagli sulle nostre strategie di promozione online.

## STRUMENTI

Per consentire ai Consulenti di Viaggio online che compongono il Network di operare con semplicità e di ottenere i migliori risultati, Evolution Travel mette a disposizione diversi strumenti:

### IL TUO SITO

E' il tuo sito associato ad un dominio che sceglierai tu e con tutte le informazioni su di te e i contatti per ricevere le richieste di contatto da parte dei potenziali clienti.

### L'AGENZIA ONLINE

L'agenzia online è il “Pannello di Controllo” del Consulente di viaggi online, che raggruppa tutti gli strumenti utili per svolgere le diverse attività di cui si compone questo lavoro.

### I SOFTWARE

Nel corso degli anni abbiamo creato e ottimizzato tutti gli strumenti software che permettono al Consulente di lavorare in modo semplice e organizzato: dal Software per la gestione delle richieste (ET-Ticket) a quello per la selezione delle offerte e gestione delle prenotazioni (CRS), fino al gestionale con le anagrafiche e la lavorazione delle pratiche (ET-Gest).

## APPALTO DELLE RICHIESTE

Si tratta della possibilità di inoltrare una richiesta che si è ricevuta ad un collega affinché la possa lavorare, in cambio di una percentuale di redditività concordata insieme. Di solito chi appalta trattiene il 20-30%, mentre a chi la lavora spetta la restante parte dell'80-70%.

Questa è solo una veloce panoramica. Se vuoi conoscere meglio tutti gli strumenti messi a disposizione da Evolution Travel vai al **Capitolo 3 e leggi i punti dal 3.1 al 3.4.**



E' un network che fin dall'inizio mi ha dato l'idea di essere una struttura in cui si lavora con la **massima autonomia** ma supportati da **promotori esperti** che sono sempre disponibili.

Non ci si sente soli e si capisce la potenzialità che **collaborare con colleghi** più esperti può dare.

Inoltre **la formazione** è uno dei punti cardine del modello Evolution Travel.

**Monica Cervi**

Consulente di Viaggi Online da 2 anni

## 2.4 I vantaggi di operare in un vero Network

### CONDIVISIONE E SINERGIA

**Condivisione e sinergia** sono due parole chiave per la rete di Consulenti di viaggi online Evolution Travel che nasce come una piattaforma collaborativa a cui ciascuna persona si aggancia per sviluppare la propria attività in base alle proprie passioni ed esigenze.

Quando un nuovo Consulente entra nel network Evolution Travel entra subito in contatto con **alcune figure di riferimento che lo affiancano** nel suo percorso di avviamento dell'attività e lo aiutano a capire cosa è meglio fare per ottenere, nel più breve tempo possibile, i risultati che desidera.

Far parte di un network significa accedere alle conoscenze e all'esperienza di tutti i Consulenti del network, in particolar modo di chi ricopre alcuni specifici ruoli.

### *LE FIGURE DI RIFERIMENTO:*

### PER VENDERE I PRODOTTI...

Il PRP (Promotore di Riferimento Prodotto) è un Consulente di Viaggi online che sceglie i prodotti più interessanti, ricercandoli tra quelli offerti sul mercato dai vari Tour Operator. Crea, quindi, le schede prodotto e le inserisce all'interno del portale tematico relativo (es. Portale Jamaica).

Il Prp inoltre:

- tiene delle sessioni di formazione online, e-learning, aperte a tutti i Consulenti, per spiegare bene il prodotto;
- organizza gli educational, che sono viaggi a prezzi molto bassi, riservati esclusivamente agli operatori del settore, per conoscere la destinazione e tutti i servizi che offre.
- promuove il prodotto attraverso campagne pubblicitarie di gruppo a cui tutti i Consulenti possono partecipare, aderendo alla campagna già pronta e ottimizzata.

\*\*\*

Il PTO (Promotore Tour Operator) è un Consulente di viaggi online estremamente specializzato e competente, che ha maturato una grande esperienza e che, quindi, crea l'offerta proprio come fanno tutti i tour operator presenti sul mercato.

## ... E PER CRESCERE INSIEME

Quando un Consulente entra nel network viene inserito all'interno di un gruppo di cui fanno parte altri Consulenti della zona. Ogni gruppo ha un PRG (Promotore di Riferimento Gruppo) che ha l'importantissimo ruolo di aiutare i componenti del gruppo a raggiungere risultati in tempi brevi. Anche queste figure lavorano da anni all'interno della rete e sono persone estremamente disponibili ad aiutare gli altri condividendo la propria esperienza e le proprie competenze.

**Il PRL (Promotore di Riferimento di Linea) e il PRA (Promotore di Riferimento Area)** sono dei PRG che hanno qualificato all'interno dei propri gruppi da 1 a 3 nuovi PRG, dimostrando così di aver svolto con grande successo il proprio lavoro e di aver maturato, nel tempo, una sempre più ampia conoscenza degli aspetti tecnico/operativi relativi all'attività e aver raggiunto ottime capacità nelle relazioni con il network.

L'obiettivo di tutti i PRG/PRL/PRA è quello di far crescere ciascun Consulente del proprio gruppo, aiutandolo ad individuare i giusti passi da fare per raggiungere i propri obiettivi.



Da quando sono diventato Consulente di Viaggi online cerco di vivere con partecipazione tutte le iniziative che Evolution Travel organizza. Così ho avuto modo di **comprendere i valori – soprattutto dal punto di vista umano – che sono alla base del Network**, in cui il gioco di squadra è realmente al primo posto e dove tutti possono essere parte attiva e propositiva.

**Fabio Nigro**

Consulente di Viaggi Online da 1 anno

## 2.5 Investimento necessario per avviare e sviluppare l'attività

Navigando online potrai trovare le offerte più disparate ai costi più diversi, ma **approfondisci bene quali sono gli strumenti** e le risorse che ti vengono offerte e quali le possibilità di sviluppare la tua attività!

### *I DIVERSI COSTI:*

#### **AGENZIA SU STRADA**

Quanto costa aprire e mantenere un'agenzia su strada?  
Tropo!

**Aprire oggi una tradizionale agenzia di viaggi su strada è fallimentare in partenza:** dal costo di un direttore tecnico (tra i € 400 e € 1000 mensili), alla fideiussione assicurativa (circa € 200.000), dalla polizza Rc a tutela del cliente, alla lettera bancaria di affidabilità (circa € 300.000), alle tassa regionale o provinciale, fino ai costi d'affitto del locale, a quelli di eventuali dipendenti e alle spese di gestione della contabilità.

## IN FRANCHISING

In Franchising costa un po' meno: l'investimento iniziale va dai **15.000 ai 60.000€** a seconda del network che si sceglie a cui si aggiungono royalties mensili e/o canoni annuali.

Si utilizzano autorizzazioni, assicurazioni e licenze del franchisor e si accelerano i tempi di apertura.

**Restano, però le utenze, i canoni di affitto, i costi dei dipendenti la limitazione di operare su strada**, quindi di avere un bacino d'utenza ridotto anziché aprirsi al mercato del web.

A questo bisogna aggiungere che, operativamente, si è legati alle direttive della casa madre, quindi ci si priva della libertà di sviluppare la propria attività nella direzione che si ritiene più adeguata alle proprie esigenze.

## ONLINE

### **Quanto costa aprire e mantenere un'attività come Consulente di viaggi online?**

Dipende dalle risorse offerte dalla piattaforma, dalla formazione che viene erogata, dagli strumenti per operare online che ti sono messi a disposizione, da quali sono concretamente le risorse per operare online e per sviluppare la tua attività, partendo dall'essere considerato un segnalatore di nominativi

(che altri lavorano), fino ai massimi livelli come :

Diventare tour operator

Gestire un prodotto e farlo vendere a tutti i Consulenti sfruttando la leva del network

Vendere solo

la destinazione che più si ama e lasciarsi del tempo libero per la propria famiglia o i propri hobbies o altre attività

**Vuoi scoprire quali sono gli strumenti  
che utilizzano quotidianamente  
i nostri Consulenti e le migliori  
strategie per ottenere guadagni,  
anche importanti?**

**VAI AL CAPITOLO 3**

# Hai già letto la Guida?

Allora è arrivato il momento di scoprire insieme **se sei pronto a diventare un Consulente di Viaggi Online!** Contattaci subito per avere **tutte le risposte** alle tue domande su questa attività. Potrai confrontarti con chi la svolge **tutti i giorni e da diverso tempo!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO**



"Ciao, siamo **Francesco e Tamara**, Network Development Manager di Evolution Travel.

**Richiedi un contatto gratuito** e ti ricontatteremo subito per rispondere a tutte le tue domande e approfondire i temi per te più interessanti.

**E non solo!** Valuteremo insieme se sei pronto a passare all'ultimo step: 3 sessioni online di formazione gratuita con un nostro Consulente di Viaggi!"

# Ecco cosa dicono alcuni dei nostri Consulenti...



**MASSIMO FABBRI**

*"Lavorare da casa, ma ancora di più lavorare da dove voglio è la cosa che più mi sta entusiasmando, giorno dopo giorno.*

*Riesco a gestirmi con la massima flessibilità e questo mi permette di non trascurare mai le mie passioni: il viaggiare e la corsa."*

**Scopri se anche tu puoi diventare un  
Consulente di Viaggi Online!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO!**

# 3. Come lavora il Consulente di Viaggi Online

Vuoi scoprire quali sono tutti gli **strumenti**, le **risorse** e le **strategie** che permettono ai Consulenti di Viaggi Online Evolution Travel di ottenere guadagni importanti anche senza esperienza?

**Guarda i video e leggi con attenzione tutti gli argomenti di questo Capitolo!**

## STRUMENTI



## STRATEGIA



## FORMAZIONE



## WEB MARKETING



## RIEPILOGO E COSTI



# STRUMENTI

Evolution Travel mette a disposizione dei suoi Consulenti di Viaggi online **tutti gli strumenti** per lavorare agilmente e **raggiungere i migliori risultati** di vendita. [Scopri](#) quali sono!



## 3.1 - IL TUO SITO WEB

Mettiamo a disposizione dei nostri Consulenti **un sito Web**, di cui possono liberamente scegliere il dominio (per esempio “www.iviaggidimario.com”): si tratta di un **biglietto da visita indispensabile** in cui i potenziali clienti possono trovare tutte le informazioni relative al Consulente.

Oltre alla sua foto, ci sono anche tutti i suoi riferimenti per essere contattato, dall’indirizzo **email al numero di telefono**, dagli account Social, fino ai contatti di messaggeria istantanea, come **Whatsapp, Telegram o Messenger**.

L’**homepage è generalista**, ovvero è come se fosse l’indice di un libro che ne raccoglie tutto il contenuto e aiuta l’utente ad orientarsi.

C’è il **campo di ricerca** che consente all’utente di indicare la sua destinazione e un menu che presenta due voci principali, **“Luoghi” e “Temi”, che raccolgono gli oltre 100 portali tematici** di cui si compone il tuo sito, tutti specializzati in una specifica destinazione o tipologia di prodotto.

Qualche esempio?

- Portale India, Nepal, Sri Lanka e Tibet
- Portale Islanda
- Portale Lastminute
- Portale Golf

E tanti tanti altri!



In questi 3 anni posso fare un bilancio molto positivo. Sia dal punto di vista professionale perché sono cresciuta molto, ho imparato tanto e ho trovato dei colleghi fantastici.

Sia soddisfazione dal punto di vista economico perché sono riuscita a riprendermi subito dell'investimento e poi proprio ad avere una buona redditività.

Marianna Mezzadri  
Consulente di Viaggi  
Online da 3 anni

## 3.2 - L'AGENZIA ONLINE

L'agenzia online è l'ufficio virtuale del Consulente di viaggi online, dove sono raggruppati tutti gli strumenti utili per svolgere le diverse attività di cui si compone questo lavoro.

Ma come è strutturata di preciso l'Agenzia Online?

E' una vera e propria intranet social, con tutte le funzioni necessarie per creare connessioni, interagire con i colleghi ed essere aggiornati su tutte le novità aziendali. Qui sono presenti tutti gli strumenti, procedure e le informazioni di cui hai bisogno per lavorare.

Le sezioni di principale interesse sono:

- **La Timeline**, simile alla bacheca facebook, dove vedi tutti i post pubblicati dai colleghi, ovviamente inerenti all'attività.
- **La Formazione** dove sono raggruppati tutti gli e-learning ed i corsi di specializzazione.
- La sezione **Live Chat**, con cui il Consulente può mettersi in contatto velocemente con le assistenze (amministrazione, marketing, booking,ecc...) di Evolution Travel
- La sezione **FAQ** (con tutte le risposte alle domande più frequenti)
- **La Posta Aziendale** del Consulente
- l'accesso immediato al software gestionale **ETGest** (vedi la sezione qui sotto 3.3)
- l'accesso al **pannello personale** per gestire ed aggiornare le informazioni che compaiono sul sito Web del Consulente
- l'accesso al **Blog** di Evolution Travel, al **Forum** e ai **Gruppi**, ovvero le piazze virtuali organizzate per argomento di interesse, in cui i nostri Consulenti si confrontano quotidianamente.

Insomma si tratta di un'area riservata in cui sono raggruppati tutti i contenuti per arrivare in modo semplice e veloce a ciò che interessa: formazione, Informazioni turistiche, marketing, modulistica, strumenti e procedure.

## 3.3 - I SOFTWARE

Naturalmente mettiamo a disposizione dei nostri Consulenti di Viaggi online i migliori software per poter lavorare nel migliore dei modi:

**1) ET-Ticket:** è il software dedicato alla ricezione e alla gestione delle richieste di informazioni da parte di potenziali clienti. Tutte le richieste entrano in Et-Ticket ed è da qui che il Consulente può effettuare tutte le operazioni necessarie: dall'accettazione della richiesta, alla visualizzazione di tutti i dettagli, dall'appalto della richiesta ad un altro Consulente di viaggi, al collegamento di più richieste effettuate dallo stesso utente.

**2) ET-Gest:** è il software proprietario creato appositamente per seguire i tuoi clienti in tutte le fasi del processo d'acquisto: dall'arrivo della richiesta informazioni attraverso Et-Ticket, che abbiamo visto qui sopra, al preventivo, alla chiusura della vendita, alla fidelizzazione e alla gestione, nel tempo, del cliente.

**3) Ci sono poi i CRS** (Computer Reservation System): si tratta di una risorsa indispensabile per un Consulente di viaggi online perché attraverso questi motori di ricerca trovi l'offerta che più si addice alle esigenze del tuo cliente.

La nostra piattaforma si avvale di diverse CRS, tra cui Evolutionway, il motore di ricerca della nostra piattaforma che è collegato a Et-Ticket, Albatravelgroup, Travelcube, Easy Market – Travel Solutions, Expedia, Gattinoni Travel Network, Youtravel, Volagratis, Vacanze CRS New Millennium Tour.

## 3.4 - APPALTO RICHIESTE

Qualche anno fa è nata una risorsa a partire da una precisa esigenza: alcuni Consulenti di viaggio online avevano troppe richieste da gestire e, soprattutto in alta stagione, le regalavano ai colleghi piuttosto che non lavorarle.

E così è nata l'idea dell'APPALTO, ovvero la possibilità di **inoltrare la richiesta ad un collega perché la possa lavorare, in cambio di una percentuale di redditività concordata insieme.**

Solitamente chi appalta trattiene il 20-30% della redditività, mentre a chi la lavora spetta la restante parte dell'80-70%. La percentuale concordata è comunque frutto di una libera trattativa tra Consulenti di viaggio online e si può impostare liberamente all'interno del sistema, ad ogni singolo appalto.

# WEB MARKETING

I professionisti dell'area marketing di Evolution Travel suggeriscono ai nostri Consulenti come e cosa fare per avere **la massima visibilità online**.

Poi sono i Consulenti a decidere se muoversi **in autonomia** o se **acquistare** a prezzo di costo i servizi di Web Marketing attraverso la piattaforma..



## 3.5 - COME ARRIVANO I CLIENTI

Per ottenere risultati importanti attraverso l'attività di Consulente di Viaggi Online è indispensabile avere una buona visibilità sul web.

I professionisti dell'area Marketing di Evolution Travel si occupano proprio di supportare i Consulenti di Viaggio Online:

- 1) fornendo una **formazione di base** sugli strumenti e le strategie migliori per ottenere leads (richieste);
- 2) **erogando in prima persona** quei servizi fondamentali per ottenere la massima visibilità possibile.

In sostanza noi suggeriamo come e cosa fare, ma poi è il Consulente di Viaggi Online che decide:

- se **agire in autonomia** sfruttando i canali che il Web offre;
- se **acquistare i servizi e pacchetti di visibilità** a prezzo di costo senza doversene occupare personalmente.

Giusto per fare una panoramica, possiamo distinguere tra i canali e le attività che portano risultati a breve termine e quelli che invece garantiscono risultati a medio-lungo termine:

### A BREVE TERMINE

- Adwords – Il canale pubblicitario di Google
- SEOClick – Pacchetti di visibilità in Pay Per Click provenienti dai risultati organici dei motori di ricerca.
- Facebook Ads – Il canale pubblicitario di Facebook
- Vetrine/Banner a pagamento su siti di viaggi e vacanze
- Email-marketing: newsletter e messaggi email personalizzati (Dem) che vengono inviati a gruppi di nominativi in target con il tuo obiettivo

### A MEDIO-LUNGO TERMINE

- Social Network (Facebook, Twitter, Google+, Pinterest...)
- Youtube
- Blog
- Forum, Gruppi, Magazine online

**Guarda il video qui sotto per scoprire come è strutturato il nostro Funnel di vendita!**



## 3.6 - I MOTORI DI RICERCA

Una delle risorse più utilizzate e performanti è, senza dubbio, il motore di ricerca. E quando si parla di motore di ricerca si parla di Google. Perché è da sempre e ancora oggi uno dei canali più efficaci in assoluto?

Perché l'utente che entra in un motore di ricerca è un utente attivo, che sta cercando esattamente quel prodotto preciso e quando trova il risultato che lo interessa di più, ci clicca sopra ed accede ai relativi contenuti, con una buona percentuale di possibilità che compili, poi, una richiesta informazioni.

Google presenta due tipologie di risultato in seguito a una ricerca: i risultati “**organici**”, frutto del naturale posizionamento sulla base dei criteri di pertinenza stabiliti da Google e i risultati “**a pagamento**” che fanno parte del sistema pubblicitario di Google, gli Adwords.

**IMPORTANTE:** Quando un Consulente di viaggi online inizia la propria attività gli **vengono erogati 30 ticket**

Questo ti permette di iniziare l'attività senza doverti preoccupare della visibilità, per il primo mese circa. La durata di questa prima campagna dipende dal flusso giornaliero che può essere modificato in modo autonomo dal Consulente di viaggi online e che va da un minimo di 50 click al giorno a un massimo di 200 click al giorno.

## ESEMPIO DI CAMPAGNA PUBBLICITARIA

Vediamo un esempio concreto di **campagna su Facebook e Google Ads** a cui puoi decidere di aderire.

Mettiamo il caso che tu voglia dedicarti alla **vendita di viaggi in Thailandia**.

Hai la possibilità di aderire a una campagna incentrata su questa destinazione, investendo per esempio **100€ per l'acquisto di un pacchetto di click** su Facebook e Google Ads proprio con l'obiettivo di entrare in contatto con potenziali clienti a cui proporre i tuoi pacchetti.

Le statistiche sulle campagne sulla Thailandia ci dicono che:

- **un click costa in media 25 centesimi** e questo signi ca che con il tuo investimento riuscirai a intercettare circa **400 visitatori (click)** interessati a fare un viaggio in Thailandia;
- il **4% dei click si tramuta poi in richieste vere e proprie** e questo signi ca che con il tuo investimento riuscirai a **garantirti 16 ticket (richieste)** che potrai cominciare a lavorare immediatamente.

Naturalmente questa percentuale varia sensibilmente in base alla destinazione che si intende promuovere e al periodo in cui si attiva la campagna, ma quello che abbiamo indicato è un valore medio con cui puoi già farti un'idea.

- Considerando una media di chiusura sulla Thailandia del **14%** emerge che sui 16 ticket generati dalla campagna si chiudono mediamente **2,2 vendite**: niente male vero?

Mettiamo il caso che tu riesca a chiudere una sola vendita e prendiamo come esempio il viaggio a Pocket di cui abbiamo già parlato nel capitolo 1 (nell'esempio sulla Redditività **nel paragrafo 1.3**): volo per la Thailandia, con soggiorno di 10 giorni e 7 notti in un Hotel 4 stelle, per 4 persone.

Come abbiamo visto la redditività del Consulente di viaggi online era di 459€.

Chiudendo quindi una vendita sui nominativi iniziali che a te sono costati 100€, avrai ottenuto una **redditività immediata di 359€**,

che naturalmente aumenterà con le ulteriori vendite (ricordati che mediamente su 16 ticket per la Thailandia si chiudono 2,2 vendite!).

E non finisce qui.

Infatti il **25% dei clienti** acquista un viaggio dai nostri Consulenti **anche l'anno successivo** al primo acquisto, facendo aumentare ulteriormente la redditività della compagna dalla quale era scaturito il nominativo.

I “**clienti di ritorno**” consentono quindi di ammortizzare notevolmente il costo di acquisizione e di generare guadagni per cui non occorre più investire nulla.

Questo è solo un esempio e potrai decidere di sfruttare anche altri strumenti, come le campagne Facebook.

Se vuoi parlare subito con noi di questi argomenti, richiedi un contatto gratuito da parte nostra utilizzando il form che trovi nella pagina **[CONTATTACI](#)**.

## 3.7 - I SOCIAL NETWORK

I Social Network sono ormai da tempo uno strumento di comunicazione indispensabile per coltivare la tua immagine nel web.

Per aumentare la tua visibilità e farti scegliere da chi sta cercando il prodotto che vuoi vendere nel momento in cui avrà

bisogno di comprarlo! L'economia del futuro si basa su:  
**reputazione e qualità dei contenuti.**

Le regole di base, per qualunque attività di comunicazione all'interno dei Social Network sono:

- Offrire consulenza in modo disinteressato e con generosità
- Essere presente, partecipare e contribuire
- Essere sociali, quindi entrare in contatto con il maggior numero di persone possibile
- Essere coinvolgente, creare relazione, innescare discussioni di interesse per l'argomento che tratti

## 3.8 - BLOG & PUBBLICAZIONI

Un altro strumento molto utile per promuoversi online può essere un blog.

Crearne uno è semplicissimo, anche grazie alle piattaforme che permettono di realizzarli e personalizzarli in pochi click, come **WordPress, Blogger, Tumblr, Joomla.**

Evolution Travel offre ai suoi Consulenti un'ulteriore possibilità: **aprire il proprio blog direttamente sul sito del Consulente**, da cui sarà raggiungibile attraverso un link presente nel Menu principale.

Per sviluppare bene un blog la cosa più importante, e impegnativa, è quella di aggiornarlo di frequente e in modo costante per **condividere contenuti interessanti per i lettori e i potenziali clienti.** Il blog, di solito, è al centro di una strategia di comunicazione che ha come obiettivo quello di creare e rinforzare la propria reputazione online, condividendo il proprio sapere, le proprie esperienze, le notizie utili del settore che interessano il tuo specifico pubblico.

I nostri Consulenti hanno anche un'altra importante opportunità per promuoversi online.

Alcuni magazine / siti / blog di settore molto seguiti e con un grandissimo seguito sui Social Network – come ad esempio **Formazione Turismo, Mollotutto, Vivialleestero, Voglio Vivere Così** – ci chiedono di poter pubblicare delle interviste ai nostri Consulenti di Viaggi online affinché possano raccontare la loro esperienza, dando così loro una grande visibilità.

### 3.9 - EMAIL MARKETING

L'email marketing è ancora oggi uno dei più potenti e utilizzati strumenti di comunicazione per delizzare i propri clienti e creare nuove opportunità di vendita.

Tutti i Consulenti di Viaggi online usufruiscono dell'**invio di una newsletter settimanale a cura del Team marketing** che, dopo aver selezionato i prodotti da promuovere quella settimana, crea l'email da inviare con le offerte ed esegue l'invio a tutti gli utenti che si sono iscritti alla Newsletter attraverso i form presenti sui siti dei nostri Consulenti.

L'invio è centralizzato ma il sistema permette di identificare gli iscritti uno ad uno e chi si è iscritto tramite il sito di “Mario Rossi” tornerà sempre nel sito di “Mario Rossi”, perché tutti i link ne mantengono la traccia. In questo modo, quando un utente effettua l'iscrizione alla newsletter, rimane sempre agganciato al suo Consulente di viaggi online e tornerà sempre sul suo sito. Oltre alle newsletter incentrate su varie tipologie di offerte, vengono inviate periodicamente anche “dem” e “newsletter di contenuto”.

Le **dem sono delle newsletter incentrate su un prodotto specifico** curato da un Consulente di viaggi Tour Operator, che

acquista il servizio per promuovere il suo prodotto sfruttando la forza di tutta la rete di Consulenti di viaggio online. Anche per le DEM il principio resta lo stesso: ciascuno riceve le richieste dei propri iscritti.

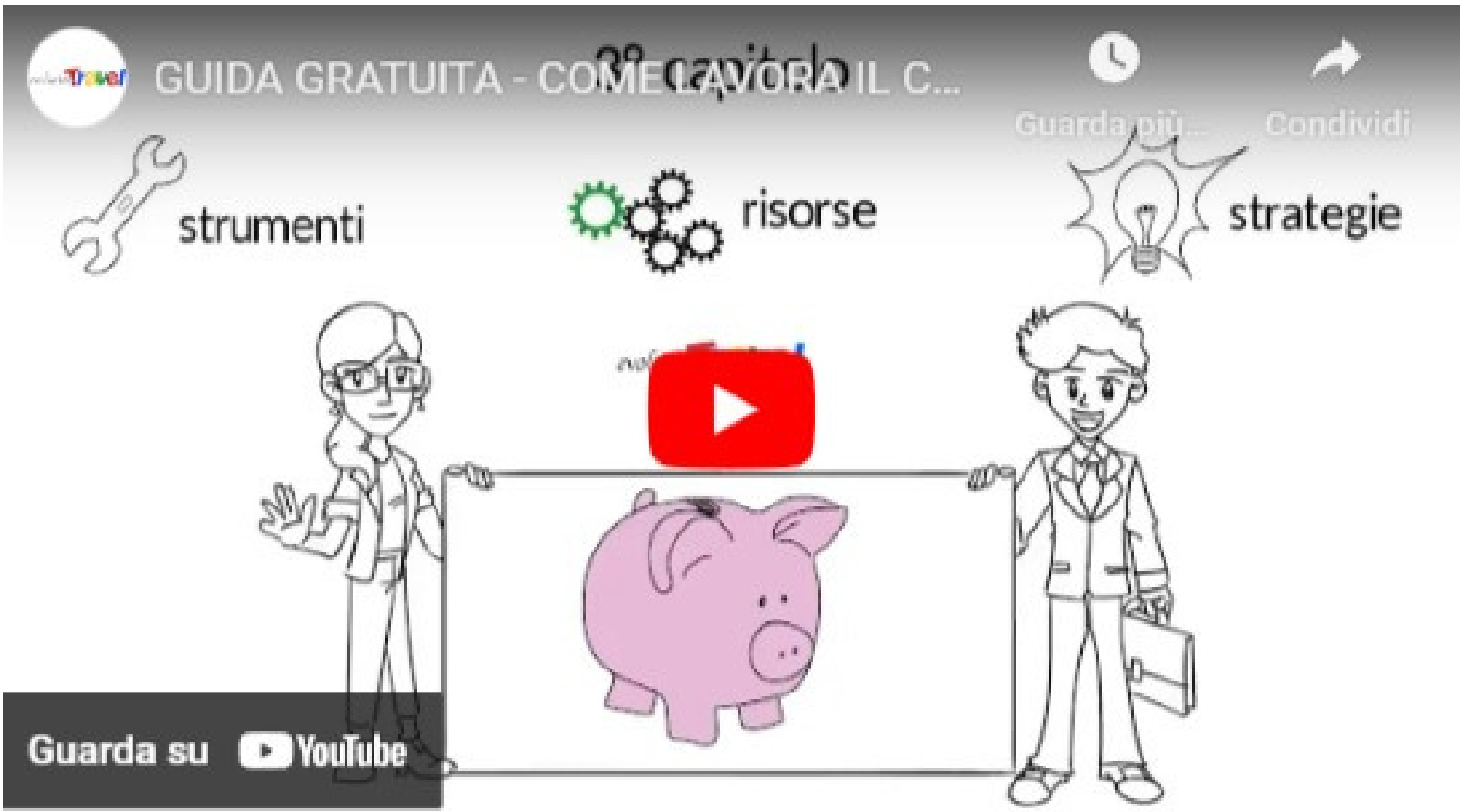
Le “**newsletter di contenuto**” sono costruite, invece, sugli **articoli del Blog Evolution Travel**, che ogni settimana si arricchisce di 3 nuovi articoli sui temi e destinazioni del momento.

**Guarda il video qui sotto per scoprire come è strutturato il nostro Funnel di vendita!**



# FORMAZIONE

Uno degli aspetti che rende **unico il nostro Network** è sicuramente la formazione: dal **Corso Base** alla Formazione Online, dagli **E-learning** agli **Educational**, dagli **Open Day** no alla **Convention** che organizziamo annualmente per fare il punto sugli obiettivi raggiunti e su quelli futuri.



## 3.10 - CORSO BASE E FORMAZIONE ONLINE

Come abbiamo già visto nel Capitolo 2, uno degli elementi che contraddistingue il Network di Evolution Travel è il percorso di formazione che mettiamo a disposizione dei nostri Consulenti di Viaggi online, che così possono specializzarsi e raggiungere risultati sempre migliori.

Questi sono gli step principali che compongono il percorso formativo del Consulente di Viaggi online di Evolution Travel:

### – CORSO BASE – TEORIA

Si tratta di un corso che si sviluppa in sessioni online registrate con test di conferma di apprendimento, in cui si vedono nel dettaglio tutti gli strumenti operativi, le procedure e le risorse che ha a disposizione un Consulente di viaggi online per gestire la sua attività.

Si comincia, la prima giornata, con una bella panoramica di tutto il percorso formativo e si prende visione del sito e di tutti i portali verticali, per scoprire insieme quali siano i prodotti che il visitatore può trovare nel nostro catalogo online.

Si entra quindi in Agenzia Online per vedere da vicino tutti gli Strumenti che abbiamo analizzato nel punto 3.2.

### – CORSO BASE – ESERCIZI

Alla fine di questo corso ti verranno assegnati dei compiti, per fissare bene i concetti trattati e ripassare le procedure da seguire per le varie attività che ruotano attorno alla lavorazione del cliente. Questi esercizi verranno, poi, rivisti insieme nella fase 2 della formazione in aula.

### – CORSO BASE IN AULA O ONLINE

La seconda fase del Corso Base, è un corso in aula (o online con la stessa efficacia), questa volta di 4 giornate e mezza, e rappresenta il momento in cui il Consulente di

viaggi online inizia, in senso vero e proprio, l'attività. Eh sì, si entra nel vivo della questione e si cominciano a lavorare le prime richieste.

Prima di tutto un ulteriore approfondimento sui canali di comunicazione del web per capire bene quali sono e come utilizzarli al meglio, correzione degli esercizi e ripasso di ciò che è stato trattato durante la prima fase del Corso base e poi un ultimo step fondamentale: un'intera giornata dedicata alla vendita telefonica!

### – COACHING ONLINE

E' una sessione formativa online, tenuta sempre da un Consulente di viaggi online esperto, che segue una singola persona nelle sue specifiche esigenze, per un'ora al giorno, una settimana al mese, per 2 mesi.

10 ore di coaching in cui potrai rivedere e farti rispiegare ciò che non ti è ancora chiaro, ciò che vorresti fare meglio, come ottenere i risultati che ti sei prefissato.

**Guarda il video qui sotto per scoprire come è successo a ETF 2019!**





Noi ci siamo approcciati a questo lavoro senza avere esperienze precedenti nel mondo del turismo, ma grazie alla grande attenzione che Evolution dà alla formazione, in questo primo anno ci sono stati dati tutti gli strumenti e le occasioni per crescere ed imparare.

Ma ciò che fa la differenza è che si tratta di un processo costante e al passo con i tempi che ti consente di migliorare giorno dopo giorno.

Marta e Manuel Sgroi  
Consulenti di Viaggi Online  
da 1 anno

# STRATEGIA

## 3.12 Il modello operativo vincente in 5 step

Sai qual è la differenza tra una formula di successo e una che non porta da nessuna parte?

Avere un **modello operativo vincente** da seguire!



## CORSO BASE

Il primo passo da fare è il Corso Base, con le sue sessioni online di formazione teorica, a cui si aggiungono, a distanza di un paio di settimane, le 4 giornate e mezza di pratica in aula o online con la stessa efficacia.

In queste giornate sarai affiancato da Consulenti di viaggi online esperti, che ti danno tutte le dritte su come impostare la tua attività, come ottimizzare i tuoi tempi, come gestire al meglio il cliente al telefono e come trovare l'offerta giusta, al momento giusto.

## FOCALIZZAZIONE

Ci sono Consulenti di viaggio online che hanno delle grandi qualità commerciali e che impostano la loro attività focalizzandosi non tanto sul prodotto, ma sulla vendita in sé. Va benissimo!

Ma all'inizio, per partire bene e ottenere fin da subito dei risultati concreti, ti suggeriamo di scegliere, dopo il primo mese di attività, due o tre prodotti su cui focalizzarti e sui quali impostare tutta la tua strategia.

## NETWORK & FORMAZIONE

Una volta individuati i prodotti su cui vuoi concentrarti, non devi far altro che approfondire la tua formazione sulle destinazioni che hai scelto.

In questo, il network Evolution Travel è davvero speciale perché ti permette di accedere alle competenze e all'esperienza di quasi un centinaio di figure di riferimento.

## VISIBILITA'

Sfrutta le campagne di gruppo, già pronte e ottimizzate, per ricevere le richieste da lavorare sui prodotti che vuoi tu!

Una volta individuati i prodotti e approfonditi tutti i dettagli che servono per gestire bene una pratica, devi solo farti arrivare le richieste da parte dei clienti che stanno cercando quei prodotti. Sì, hai capito bene.

Non richieste generiche, ma solo ed esclusivamente le richieste in target con i prodotti che hai selezionato.

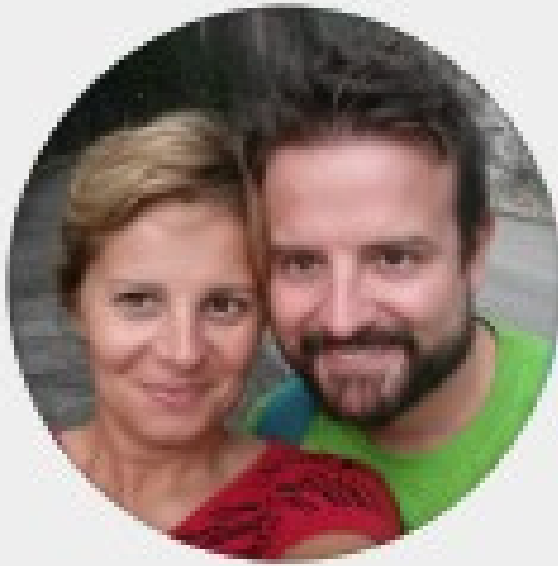
## PERSONAL BRANDING

Hai scelto i prodotti su cui lavorare e ti sei formato a dovere sulle destinazioni o tipologie di offerte selezionate?

Hai attivato le tue campagne su Google e sugli altri canali suggeriti per ricevere solo le richieste che vuoi tu?

Molto bene!

Ora, se vuoi, puoi potenziare ulteriormente la tua visibilità sfruttando i canali di comunicazione del web: apri il tuo blog e crea il tuo “personal branding” attraverso i social network.



Uno degli aspetti più belli di questo lavoro è che ogni giorno si imparano cose nuove e se hai un'idea puoi metterla in pratica trovando sempre il supporto della sede nel realizzare ciò in cui credi.

Noi volevamo dare ai nostri potenziali clienti qualcosa che andasse oltre il consiglio scritto sulla nostra pagina Facebook e abbiamo adottato una strategia che ci sta dando grande visibilità: abbiamo deciso di puntare sul video nella sua forma più semplice e diretta.

Abbiamo messo a punto una fitta pianificazione di uscite e stiamo raccogliendo ottimi risultati.

Emilio e Valeria  
Consulenti di Viaggi Online da  
3 anni

**Vuoi fare come tutti gli altri** e cominciare l'attività senza una strategia specifica né supporto che possa esserti d'aiuto nell'individuarela, ritrovandoti alla fine del primo anno ad aver speso tempo e soldi inutilmente?

**O vuoi cominciare seguendo questi step** ed essere sicuro di specializzarti su alcuni prodotti in cui diventerai imbattibile e che ti permetteranno di guadagnare veramente vendendo viaggi online e di sviluppare con successo la tua attività?

**Bene! Segui questi 5 semplici passi, faranno davvero la differenza!**

# RIEPILOGO E COSTI

## 3.13 Tutte le risorse e dettaglio dei costi

Eccoci arrivati all'ultima sezione della Guida, quella in cui riepiloghiamo tutti gli **strumenti e le risorse che mettiamo a disposizione** dei nostri Consulenti di Viaggio Online e indichiamo i costi per poter sfruttare la nostra piattaforma.



## GLI STRUMENTI

Ecco di seguito, in panoramica, tutti gli strumenti e le risorse della piattaforma EtWayonline, diverse dei quali sono esclusive, che ti servono per operare nel settore del turismo con facilità, sicurezza e soddisfazione economica:

- 1) Il tuo sito personalizzato
- 2) La tua agenzia online
- 3) ET-Ticket, il Software per la gestione delle richieste
- 4) I Software per la selezione delle offerte e la gestione delle prenotazioni (CRS)
- 5) ET-Gest, il gestionale per le pratiche e anagrafiche cliente
- 6) Visibilità iniziale gratuita: 3000 click gratuiti sul proprio sito, e dopo il primo mese avrai professionisti di web marketing che ti seguiranno per aiutarti ad avere la visibilità che ti serve a costi contenuti.
- 7) Piattaforma multilingua e multiagenzia, per poterti dedicare anche all'incoming
- 8) Formazione: corso base (teoria, esercizi e pratica), formazione online, e-learning, open day, educational e convention annuale

## I COSTI

INVESTIMENTO PER ACCEDERE ALLA PIATTAFORMA:

~~5900€~~ 4900 € [incentivo in corso] (NO IVA) da versare a inizio attività.

NON cerchiamo figure puramente commerciali, ma “co-imprenditori”, che abbiano voglia di dare una svolta alla propria vita privata e professionale, facendo un lavoro mosso dalla passione, dalla voglia di imparare sempre qualcosa di nuovo e di crescere, insieme a tutta la rete di Consulenti di viaggi online.

Naturalmente alla base c'è sempre una selezione da parte dell'azienda per capire se quello che noi offriamo risponde alle tue esigenze e per valutare insieme il tuo reale interesse per questa attività.

## RINNOVO ANNUALE:

375 euro/anno (NO IVA)

Il rinnovo dell'utilizzo della piattaforma EtWayonline è annuale e copre i costi di mantenimento e sviluppo della piattaforma: dal rinnovo del dominio, alle implementazioni di prodotto (ogni anno nascono mediamente 5-10 nuovi portali tematici su altrettanti nuovi prodotti), allo sviluppo tecnologico, all'aggiornamento dei software in uso.

## ALTRI COSTI:

Gli unici costi aggiuntivi a carico di un Consulente di viaggi online sono:

- gli investimenti delle campagne pubblicitarie online per ottenere la visibilità che ti serve in base agli obiettivi che vuoi raggiungere.

Il consulente è libero di scegliere i prodotti che vuole mettere in evidenza, i canali di comunicazione più adatti a te e la visibilità che desidera.

Tieni presente che in internet ciò che investi è perfettamente misurabile e sai esattamente ciò che ricevi. Quindi se investi 100€, in base alla tua percentuale di chiusura vendite, sai già quanto ne ricaverai.

- il costo della connessione a internet (probabilmente è un costo che stai già sostenendo).
- i costi inerenti alla propria posizione fiscale.



Sono contenta della scelta che ho fatto perché l'attività del Consulente di Viaggi online non ha alcun vincolo logistico e offre la **piena flessibilità nella gestione del lavoro**.

Per ottenere risultati occorrono sicuramente impegno e pazienza, ma col tempo ho trovato il metodo di lavoro adatto al mio modo di essere, anche grazie supporto del Network, che mi sta portando **grandi soddisfazioni**.

**Giulia Mattiello**

Consulente di Viaggi Online da 1 anno

# Hai già letto la Guida?

Allora è arrivato il momento di scoprire insieme **se sei pronto a diventare un Consulente di Viaggi Online!** Contattaci subito per avere **tutte le risposte** alle tue domande su questa attività. Potrai confrontarti con chi la svolge **tutti i giorni e da diverso tempo!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO**



"Ciao, siamo **Francesco e Tamara**, Network Development Manager di Evolution Travel.

**Richiedi un contatto gratuito** e ti ricontatteremo subito per rispondere a tutte le tue domande e approfondire i temi per te più interessanti.

**E non solo!** Valuteremo insieme se sei pronto a passare all'ultimo step: 3 sessioni online di formazione gratuita con un nostro Consulente di Viaggi!"

# Ecco cosa dicono alcuni dei nostri Consulenti...



## MONICA CERVI

*"E' un network che fin dall'inizio mi ha dato l'idea di essere una struttura in cui si lavora con la massima autonomia ma supportati da promotori esperti che sono sempre disponibili.*

*Non ci si sente soli e si capisce la potenzialità che collaborare con colleghi più esperti può dare".*

**Scopri se anche tu puoi diventare un Consulente di Viaggi Online!**

**CHIEDI SUBITO UN CONTATTO!**

Scopri se anche tu puoi diventare un  
Consulente di Viaggi Online!

CHIEDI SUBITO UN CONTATTO!

*evolution* **Travel**



Copyright © Evolution Travel Network Ltd

Trading Address: 34 Lime Street, London, EC3M 7AT

Registered address: 37 Warren Street, London, W1T 6AD - VAT number: GB986446857

**Il Network N.1 di consulenti di viaggio online**