

# Evolution, stime al rialzo

L'operatore apre due nuove filiali e mira ai 30 milioni di fatturato

Nuove filiali di supporto alla rete vendite. Dopo Pordenone, Evolution Travel apre altre due filiali a Roma e a Bologna: "Ma non è un cambiamento di strategia - afferma il presidente della società Luca Baldisserotto -. Il nostro business model funziona ma abbiamo voluto queste filiali come punto d'appoggio per i nostri promotori, che continuano ad aumentare. Al momento sono 220, ma pensiamo di arrivare a 270 entro fine anno". Anno in cui Baldisserotto spera di raggiungere "30 milioni di euro di fatturato, dopo i 20 dello scorso anno" sottolinea.

Un balzo di fatturato che, secondo il presidente, sarà raggiunto grazie "alla professionalità dei promotori e alla loro estrema specializzazione sul prodotto. Ad esempio, anche noi proponiamo il Mar Rosso - spiega -, ma un Mar Rosso diverso, per i viaggi religiosi soprattutto. Il nostro primo prodotto rimane la Na-



L'operatore registra sui Caraibi una crescita del 50 per cento

mibia, su cui facciamo ogni anno circa 400 pax, seguita da Messico, Giamaica, la Puglia per l'Italia, e i Caraibi, che negli ultimi mesi hanno registrato una crescita del 50 per cento" sottolinea Baldisserotto.

La pubblicità di Evolution Travel si declina soprattutto attraverso 43 portali tematici, promossi online con newsletter mirate e keyword advertising su Google. "Da 8 anni investiamo il 95 per cento del nostro budget su questo tipo di pubblicità su Google - conferma Baldisserotto -.

Tra i nostri portali l'ultimo arrivato è quello dedicato ai viaggi per single, 'Io viaggio single', una categoria di viaggiatori sempre più importante per il mercato turistico, che si va ad affiancare ai portali tematici sulle diverse destinazioni ma anche, ad esempio, a 'cuorinviaggio', pensato per i viaggi di nozze, a quello dedicato ai viaggi benessere, ai viaggi sportivi, a quelli per subacquei o ancora ai viaggi enogastronomici".

Tematizzazione per destinazione, dunque, ma anche per argomento, per

## I NUMERI \*obiettivo

Al termine del 2008 il t.o. conta di raggiungere un fatturato di 30 milioni di euro contro i venti registrati lo scorso anno

|             |        |
|-------------|--------|
| Promotori   | 220    |
| Prom. 2008* | 270    |
| Fatt. '07   | 20 mln |
| Fatt. '08*  | 30 mln |
| Caraibi     | +50%   |
| Portali web | 43     |

meglio vendere i pacchetti viaggio.

Evolution propone, però, anche il solo volo e il solo soggiorno, grazie a un accordo con easyMarket: "Naturalmente questo non è il nostro core business, ma in questo modo i nostri consulenti hanno tutti gli strumenti per proporre praticamente qualsiasi cosa ai clienti" commenta Baldisserotto. Clienti che sul sito di Evolution, in piena febbre web 2.0, possono anche lasciare i loro commenti di viaggio, le foto, i diari degli itinerari.

A. V.

# Fronte Fiavet contro la Pa

"Si tratta di un provvedimento inaccettabile, che va a penalizzare ingiustamente tutte le imprese che forniscono servizi turistici alla pubblica amministrazione". Cinzia Renzi, presidente Fiavet Lazio commenta così il decreto attuativo emanato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze relativo al blocco dei pagamenti della pubblica amministrazione in caso di inadempimento del creditore. "Continua a mancare in Italia una politica del turismo seria - sostiene Renzi -.

Per i debiti che gli enti pubblici hanno con le agenzie di viaggi, invece, non esiste nessuna normativa a garanzia delle aziende turistiche".

**Per i debiti che gli enti pubblici hanno con le adv, invece, non esiste nessuna normativa a garanzia**

**CINZIA RENZI**  
PRESIDENTE  
FIAVET LAZIO

Secondo il decreto, a partire dal 29 marzo 2008 tutti i soggetti pubblici, prima di effettuare a qualsiasi titolo un pagamento superiore ai 10mila euro, devono accertarsi, tramite una richiesta di verifica al sistema informativo Equitalia Servizi Spa, che non esista un inadempimento a carico del beneficiario: il creditore che risulti inadempiente su cartelle di pagamento riferite a imposte e tasse si vedrà bloccato o sospeso il pagamento fino alla riduzione del debito. "L'impatto negativo - sottolinea Andrea Giannetti, presidente di Assotavel - che ne potrebbe derivare per l'intero sistema delle imprese che hanno rapporti con la pubblica amministrazione è enorme".

## GRANDI NAVI VELOCI 2008. OFFRI AI TUOI CLIENTI 3 NUOVI MOTIVI PER SORRIDERE.



E PER TE, UN NUOVO CALL CENTER  
SEMPRE OPERATIVO!

VISITA IL NUOVO SITO:  
MILLE NOVITÀ TI ASPETTANO.



**GRANDI NAVI VELOCI**  
UN MARE DI DIFFERENZA

TRAGHETTI PER  
**SARDEGNA • SICILIA • SPAGNA • TUNISIA • MAROCCO**  
www.gnv.it • booking@gnv.it • 010.20.94.591

\* Sulle tratte che prevedono la promozione. La tariffa non include le tasse portuali, ISPS, bunker surcharge ed è soggetta alle condizioni contrattuali riportate nella Brochure 2008 Grandi Navi Veloci.