Continua la crescita di CartOrange: +15% nel 2015, +50% negli ultimi 3 anni

Un giro d’affari **cresciuto del 15% nel 2015**, e un aumento che **dal 2012 al 2015 è arrivato al 50,2% in più.** Questi i risultati di **CartOrange**, che a questi numeri somma il traguardo dei **450 consulenti di viaggio del proprio network**. L'azienda specializzata nella **vendita diretta di viaggi su misura** ha presentato i dati economici 2015 durante l'annuale convention, a cui era presente anche l’Ente del Turismo di Israele.

Per l'occasione sono stati lanciati nuovi servizi ed esperienze caratterizzati da una personalizzazione continua. E una delle novità presentate da CartOrange per i prossimi mesi riguarda un set di servizi ed esperienze fruibili alla partenza, durante la vacanza e al ritorno, da associare ai viaggi prenotati. "In un contesto difficile per il turismo organizzato noi siamo cresciuti puntando su tre fattori chiave: esperienze, consulenza e personalizzazione - afferma **Gianpaolo Romano, amministratore delegato di CartOrange** - La figura del consulente di viaggio si conferma la più adatta a interpretare le esigenze di una clientela che non si accontenta più del fai da te o del pacchetto, ma chiede di essere seguita e coccolata prima, durante e dopo il viaggio".

Per quanto riguarda destinazioni e itinerari, CartOrange punta da sempre su una proposta di qualità, anche con mete al di fuori dei circuiti più battuti, sempre con un occhio alla scoperta della cultura, della storia e della natura dei luoghi attraverso esperienze particolari. In questa tendenza si inserisc**e la partnership con l’Ente del Turismo di Israele**, che ha illustrato la propria programmazione ai 200 delegati CartOrange.

La convention 2015 di CartOrange è stata però anche un momento per celebrare i consulenti di viaggio con la premiazione dei migliori, suddivisi per provenienza geografica e categorie di vendita.

Ora CartOrange guarda avanti, e per il 2016/2'17 intende inserire 150 nuovi consulenti nel suo network. A cui offire aggiornamento professionale continuo e strumenti di vendita pensati per anticipare le tendenze del mercato.