Turismo esperienziale in Italia: ItalyXP si affida ai Travel consultant

Prosegue la crescita per **ItalyXP**, sito specializzato nella promozione e commercializzazione online di soluzioni turistiche esperienziali. Rispetto al 2016, il 2017 ha visto i primi frutti di una rimodulazione della strategia verso una proposizione tailor made, effettuata tramite consulenti di viaggio online, e l'apertura a nuovi mercati esteri.

In generale, rispetto al 2016 ItalyXp ha registrato un incremento del 60% sul totale degli ordini, servendo oltre 14mila clienti, con una significativa crescita anche sul carrello medio. La top ten dei Paesi di provenienza dei clienti di ItalyXp vede ancora stabilmente in testa gli Usa con il 38% del totale delle presenze, la scalata da parte del Canada - dal sesto al secondo posto in un anno – e l'ingresso del Messico che, insieme all'Argentina, rispettivamente al sesto e al quinto posto, conferma la bontà dell'intuizione di rendere disponibile la versione spagnola del sito ItayXP.com. Complessivamente, nel 2017 le prenotazioni provenienti da Paesi di lingua ispanica sono cresciute del 20%.

Ma l'incremento più interessante per ItalyXP riguarda la quota del fatturato complessivo relativo agli itinerari completi realizzati attraverso una formula tailor made che tenga conto delle specifiche esigenze del visitatore. Il comparto d'offerta oggi concorre per il 30% sul totale con un raddoppio rispetto al 2016.

"Siamo particolarmente fieri di questo incremento – afferma **Saverio Castilletti**, founder e Ceo di ItalyXP – perché conferma il trend che abbiamo rilevato nell'analisi delle richieste del cliente nel 2016: l'esigenza sempre più alta di un supporto nella pianificazione degli itinerari di viaggio nel nostro Paese. Per questo abbiamo deciso di investire nello sviluppo tecnologico della piattaforma e nellampliamento e formazione del team di supporto, per incrementare il servizio di proposizione di itinerari personalizzati all-inclusive".

Oltre ai classici strumenti di contatto (live chat, mail e telefono), attraverso un semplice form informativo che sarà presto trasformato in chat bot, i **Travel Consultant multilingua di ItalyXP** procedono a una prima definizione dei desiderata e registrano richieste di indicazioni, itinerari, consigli su nuove località. Successivamente, avviene il contatto con il cliente per l'illustrazione di una bozza di itinerario che deve essere confermata.

In questo modo ItalyXP arricchisce il carrello medio del cliente con un bouquet di offerte che – tra prenotazioni di alberghi, attività e transfer - vanno a costituire un vero e proprio itinerario di viaggio e aggiunge un “tocco umano” al servizio che viene puntualmente riconosciuto dai feedback post esperienza e pongono, di fatto, ItalyXP come una “versione 2.0” dell’agenzia di viaggio tradizionale.